



3 1761 11650325 1



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116503251>

CA1
YC23
-F71



Third Session
Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la
trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

**Foreign
Affairs**

**Affaires
étrangères**

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Wednesday, March 24, 1993

Le mercredi 24 mars 1993

Issue No. 17

Fascicule n° 17

Twelfth Proceedings on:

The examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments

Douzième fascicule concernant:

L'examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe

INCLUDING:
TWELFTH AND THIRTEENTH REPORTS
OF THE COMMITTEE

Y COMPRIS:
DOUZIÈME ET TREIZIÈME RAPPORTS
DU COMITÉ

WITNESS:

TÉMOIN:

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Gerald R. Ottenheimer, *Deputy Chairman*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Atkins	MacEachen, P.C.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Carney	* Murray
Cogger	(or Lynch-Staunton)
Cools	Ottenheimer
Corbin	Robertson
* Frith (or Molgat)	Robichaud, P.C.
Kelleher, P.C.	Stewart
Kinsella	Stollery
LeBlanc, P.C.	
(<i>Beauséjour</i>)	

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Andreychuk substituted for that of the Honourable Senator Sylvain. (March 23, 1993)

The name of the Honourable Senator Bolduc substituted for that of the Honourable Senator Balfour. (March 24, 1993)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-président: L'honorable Gerald R. Ottenheimer
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Atkins	MacEachen, C.P.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Carney	* Murray
Cogger	(ou Lynch-Staunton)
Cools	Ottenheimer
Corbin	Robertson
* Frith (ou Molgat)	Robichaud, C.P.
Kelleher, C.P.	Stewart
Kinsella	Stollery
LeBlanc, C.P.	
(<i>Beauséjour</i>)	

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Andreychuk est substitué à celui de l'honorable sénateur Sylvain. (Le 23 mars 1993)

Le nom de l'honorable sénateur Bolduc est substitué à celui de l'honorable sénateur Balfour. (Le 24 mars 1993)

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, Thursday, November 21, 1991:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Molgat for the Honourable Senator Stewart moved, seconded by the Honourable Senator Hébert:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to hear evidence and to examine and report on negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments;

That the papers and evidence received and taken on the aforesaid subject before the Committee during the First and Second Sessions of the Thirty-Fourth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee present its report no later than December 17, 1992.

The question being put on the motion, it was adopted.

Extract from the *Minutes of Proceedings of the Senate*, Monday, December 7, 1992:

Consideration of the Ninth Report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs (extension of report date) presented in the Senate on 3rd December, 1992.

NINTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on Thursday, November 21, 1991, to examine and report on negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments, respectfully requests that the date of presenting its final report be extended from December 17, 1992 to no later than March 31, 1993.

Respectfully submitted,

Le président

JOHN B. STEWART.

Chairman.

ORDRES DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 21 novembre 1991:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Molgat, au nom de l'honorable sénateur Stewart, propose, appuyé par l'honorable sénateur Hébert:

Que le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères soit autorisé à entendre des témoignages et à examiner, pour en faire rapport, les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité durant les première et deuxième sessions de la trente-quatrième législature soient renvoyés au Comité; et

Que le Comité présente son rapport au plus tard le 17 décembre 1992.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du lundi 7 décembre 1992:

Étude du neuvième rapport du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, présenté au Sénat le 3 décembre 1992.

NEUVIÈME RAPPORT

Votre Comité, autorisé par le Sénat le jeudi 21 novembre 1991 à examiner, pour en faire rapport, les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe, demande respectueusement que la date de présentation de son rapport final soit reportée du 17 décembre 1992 au 31 mars 1993, au plus tard.

Respectueusement soumis,

[Text]

After debate,

The Honourable Senator Stewart moved, seconded by the Honourable Senator Olsen, P.C., that the Report be adopted.

The question being put on the motion, it was adopted.

[Traduction]

Après débat,

L'honorable sénateur Stewart propose, appuyé par l'honorable sénateur Olsen, C.P., que le rapport soit adopté.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Gordon L. Barnhart

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

Wednesday, March 24, 1993
(21)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 3:00 p.m. this day, the Chairman, the Honourable Senator John B. Stewart presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Atkins, Bolduc, Bosa, Cools, MacEachen, Robichaud, Stewart and Stollery.(8)

Other Senators present: The Honourable Senators Bonnell, Grafstein, Hays, Lawson and Sylvain.(5)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Tony Halliday, Researcher.

WITNESS:

Dr. Gustavo Vega, Professor, Centre for International Studies and Director, Mexico-United States Studies program at the Colegio de Mexico.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated Thursday, November 21, 1991, proceeded to consider the examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

Dr. Vega made a statement and answered questions.

At 4:45 p.m., the Committee sits *in camera*.

The Honourable Senator Atkins moved, — THAT the Committee request that the date of presenting its final report on the special study on NAFTA be extended from March 31, 1993 to no later than Friday, October 29, 1993, and that the Chairman do so report to the Senate as the Twelfth Report of the Committee.

The question being put on the motion,
It was resolved in the affirmative.

The Honourable Senator Atkins moved, — THAT the Committee request that the date of presenting its final report on the special study on matters relating to national security and defence be extended from March 31, 1993 to no later than Friday, October 29, 1993, and that the Chairman do so report to the Senate as the Thirteenth Report of the Committee.

The question being put on the motion,
It was resolved in the affirmative.

The Honourable Senator Bolduc moved, — THAT the Committee concur in the following budget application submitted by the Committee on Foreign Affairs for the purpose of its consideration of matters relating to NAFTA, and that the

PROCÈS-VERBAL

Le mercredi 24 mars 1993
(21)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 heures sous la présidence de l'honorable sénateur John B. Stewart (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Atkins, Bolduc, Bosa, Cools, MacEachen, Robichaud, Stewart et Stollery. (8)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Bonnell, Grafstein, Hays, Lawson et Sylvain. (5)

Aussi présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Tony Halliday, attaché de recherche.

TÉMOIN:

M. Gustavo Vega, professeur, Centre d'études internationales, et directeur, Programme d'études Mexique-États-Unis, *Colegio de Mexico*.

Conformément à son ordre de renvoi du jeudi 21 novembre 1991, le Comité poursuit l'examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et de tout autre aspect commercial connexe.

M. Vega fait une déclaration et répond aux questions.

À 16 h 45, le Comité poursuit ses travaux à huis clos.

L'honorable sénateur Atkins propose — QUE le Comité demande que la date de présentation de son rapport final sur l'étude spéciale concernant l'ALENA soit reportée du 31 mars 1993 au dimanche 29 octobre 1993, au plus tard, et que le président en fasse ainsi rapport au Sénat dans le Douzième rapport du Comité.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Atkins propose — QUE le Comité demande que la date de présentation de son rapport final sur l'étude spéciale relative à la sécurité et à la défense nationales soit reportée du 31 mars 1993 au dimanche 29 octobre 1993, au plus tard, et que le président en fasse ainsi rapport au Sénat dans le Treizième rapport du Comité.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Bolduc propose — QUE le Comité adopte la demande budgétaire suivante présentée par le Comité des affaires étrangères aux fins de son étude sur les questions touchant l'ALENA, et que le président ou son représentant

[Text]

Chairman or his representative submit the said budget to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration for approval:

Professional and Other Services:	\$ 44,260
Transportation and Communications:	\$ 1,100
All Other Expenditures	\$ 2,500
TOTAL:	\$ 47,860

The question being put on the motion,
It was resolved in the affirmative.

At 4:55 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

[Traduction]

présente ledit budget au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration pour fins d'approbation :

Services professionnels et autres :	44 260 \$
Transports et communications :	1 100 \$
Toutes autres dépenses	2 500 \$
TOTAL:	47 860 \$

La motion, mise aux voix, est adoptée.

À 16 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

La greffière du Comité
Line Gravel
Clerk of the Committee

REPORTS OF COMMITTEE

Thursday, March 25, 1993

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs has the honour to present its

TWELFTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on Thursday, November 21, 1991, to examine and report on negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments, respectfully requests that the date of presenting its final report be extended from March 31, 1993 to no later than October 29, 1993.

Respectfully submitted,

Thursday, March 25, 1993

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs has the honour to present its

THIRTEENTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on Tuesday, February 18, 1992, to hear evidence and to examine and report on matters relating to national security and defence and the future roles of Canada's armed forces, respectfully requests that the date of presenting its final report be extended from March 31, 1993 to no later than October 29, 1993.

Respectfully submitted,

Le président
John B. Stewart
Chairman

RAPPORTS DU COMITÉ

Le jeudi 25 mars 1993

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères a l'honneur de présenter son

DOUZIÈME RAPPORT

Votre Comité, autorisé par le Sénat le jeudi 21 novembre 1991 à examiner, pour en faire rapport, les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe, demande respectueusement que la date de présentation de son rapport final soit reportée du 31 mars 1993 au 29 octobre 1993, au plus tard.

Respectueusement soumis,

Le jeudi 25 mars 1993

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères a l'honneur de présenter son

TREIZIÈME RAPPORT

Votre Comité, autorisé par le Sénat le mardi, 18 février 1992 à entendre des témoignages et à examiner, pour en faire rapport, des questions ayant trait à la sécurité et à la défense nationale ainsi qu'aux rôles que les Forces armées canadiennes seront appelées à jouer dans l'avenir, demande respectueusement que la date de présentation de son rapport final soit reportée du 31 mars 1993 au 29 octobre 1993, au plus tard.

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, March 24, 1993

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:00 p.m. to continue its examination of negotiations for a North American Free Trade Agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

Senator John B. Stewart (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, the bill to implement the North American Free Trade Agreement has already been introduced in the Parliament of Canada. I understand that the Mexican government intends to present the agreement for ratification to the Senate and then the subsequent legislative action following the Mexican congress in due course.

Whether or not the agreement ultimately is implemented, the negotiations of NAFTA probably has served to awaken Canadians and Americans to the need to examine potential benefits of a closer economic and political relationship. As we know, having concluded the negotiations for the agreement, Canada and Mexico are now being asked to negotiate side agreements on the environment, labour issues and import surges.

According to the U.S. administration, the successful conclusion of such negotiations is a precondition for the presentation of the legislation to implement the NAFTA to Congress. Consequently, the implementation of NAFTA by its due date, January 1, 1994, is dependent on international negotiations and political developments in Canada and the United States. Mexico, perhaps has a greater stake than either of its partners in the unravelling of the rather complicated situation that now prevails.

It is therefore timely for this committee to hear a Mexican prospective on the agreement today; what it means for Mexico, how far Mexico might be prepared to move to assure the successful negotiation of the so-called side deals.

Our witness this afternoon, honourable senators, Dr. Gustavo Vega, is uniquely qualified to provide a Mexican prospective. Dr. Vega is a graduate of Yale University and he is a professor at the Centre for International Studies at the *Colegio de Mexico*. He has been a visiting professor at the University of California, at Georgetown University and at Duke University. He has published extensively on international economic matters. He is a regular exponent of the Mexican viewpoint at conferences on the North American Free Trade Agreement. We all join in welcoming Dr. Gustavo Vega here this afternoon.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 24 mars 1993

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 heures pour poursuivre son examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et de tout autre aspect commercial connexe.

Le sénateur John B. Stewart (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, le projet de loi de mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain a déjà été déposé au Parlement canadien. Je crois que le gouvernement mexicain a l'intention de soumettre l'accord à la ratification du Sénat, ce qui sera suivi d'une mesure législative au Congrès du Mexique.

Que l'accord soit ou non mis en oeuvre, les négociations sur l'ALENA ont sans doute servi à faire prendre conscience, aux Canadiens comme aux Américains, de la nécessité d'examiner les avantages possibles de rapports économiques et politiques plus étroits. Comme vous le savez, après avoir terminé les négociations concernant cet accord, le Canada et le Mexique doivent maintenant négocier des accords parallèles sur l'environnement, les normes du travail et les poussées soudaines d'importations.

Le gouvernement américain ne présentera le projet de loi de mise en oeuvre de l'ALENA au Congrès qu'à la condition que ces négociations aboutissent. Par conséquent, la mise en oeuvre de l'ALENA d'ici la date prévue, le 1^{er} janvier 1994, dépend des négociations internationales et des événements politiques qui auront lieu au Canada et aux États-Unis. Le Mexique a peut-être plus d'intérêts en jeu que ses partenaires dans la situation complexe qui prévaut actuellement.

Il est donc souhaitable que notre comité entende aujourd'hui le point de vue mexicain sur l'accord, ce que ce dernier représente pour le Mexique, jusqu'où le Mexique est prêt à aller pour assurer la conclusion des accords dits «parallèles».

Honorables sénateurs, notre témoin de cet après-midi, Gustavo Vega, est particulièrement qualifié pour nous présenter le point de vue mexicain. M. Vega est diplômé de l'Université Yale et il est professeur au Centre d'études internationales du *Colegio de Mexico*. Il a été professeur invité à l'Université de Californie, à l'Université Georgetown et à l'Université Duke. Il a à son actif de nombreuses publications sur les questions économiques internationales. Il expose régulièrement le point de vue du Mexique à des conférences sur l'Accord de libre-échange nord-américain. Nous souhaitons tous la bienvenue au professeur Gustavo Vega, cet après-midi.

[Text]

Dr. Vega, do you want to begin with a presentation? That is our usual procedure.

Senator Stollery: Mr. Chairman, I have a question of information before we start. I would like to know who funds the Centre for International Studies.

The Chairman: I cannot answer that question. Dr. Vega will perhaps make his statement and then we will have questions.

Senator Stollery: On that question? I just would like to know because there is a point of information because...

The Chairman: We will get that information. Dr. Vega, would you proceed, please.

Dr. Gustavo Vega, professor, Centre for International Studies and Director, Mexico-United Studies Program at the Colegio de Mexico: Do you want me to answer the question?

The Chairman: No. Proceed with your statement.

Mr. Vega: I would really like to start by thanking the Senate of Canada for inviting me to present the Mexican perspective. Apparently I am going to be one of the few or only Mexican who will present his views. I hope I can offer a good perspective.

I have a position which I will immediately say, but I will also try, as an academic, to give you a sense of the terms of the debate on NAFTA in Mexico so you can have a better sense of what is going on in my country.

My personal position is that despite some shortcomings, things I do not particularly like about the agreement, I am a supporter of the NAFTA. I will try to give you some sense of why that is the case.

I am a supporter because I think the agreement is somehow a carefully balanced agreement which achieves at least some of the most important objectives of Mexico, the United States and Canada. Perhaps in each country there might be some dissatisfaction with some of the aspects of the agreement, but any trade agreement probably does not completely satisfy all of the parties that negotiate them.

In the case of Mexico, some of the benefits of the agreement are that for the first time from a domestic political issue, it would ratify and it would make irreversible some changes that have been going on in Mexico since 1985. For a long time, we lived in Mexico in a closed economy, highly protectionist, highly nationalist, the way we understood nationalism, which led the country to a terrible crisis at the beginning of the 1980s.

[Traduction]

Professeur Vega, voulez-vous commencer par nous faire un exposé? C'est ainsi que nous procédons habituellement.

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, je voudrais demander un renseignement avant que nous ne commençons. Je voudrais savoir qui finance le Centre d'études internationales?

Le président: Je ne peux pas répondre à cette question. Le professeur Vega pourrait peut-être commencer par faire son exposé, après quoi nous lui poserons des questions.

Le sénateur Stollery: Sur ce sujet? Je voudrais simplement obtenir ce renseignement parce que...

Le président: Nous allons obtenir ce renseignement. Professeur Vega, la parole est à vous.

M. Gustavo Vega, professeur, Centre d'études internationales et directeur, Programme d'études Mexique-États-Unis, Colegio de Mexico: Voulez-vous que je réponde à la question?

Le président: Non. Commencez votre exposé.

M. Vega: Je voudrais commencer par remercier le Sénat canadien de m'inviter à présenter le point de vue du Mexique. Apparemment, je vais être l'un des rares Mexicains, sinon le seul, qui vont vous présenter leur opinion. J'espère pouvoir vous offrir une bonne perspective.

Je vais vous faire connaître immédiatement ma position personnelle, mais en tant que professeur, je voudrais également vous donner une idée de ce qui caractérise le débat sur l'ALENA au Mexique afin que vous sachiez mieux ce qui se passe dans mon pays.

Personnellement, j'estime que malgré certaines lacunes, des choses qui ne me plaisent pas particulièrement dans l'accord, je suis pour l'ALENA. Je vais essayer de vous expliquer pourquoi.

Je suis pour cet accord, car je crois qu'il permet d'atteindre au moins certains des principaux objectifs du Mexique, des États-Unis et du Canada. Certains de ses aspects sont peut-être une source de mécontentement dans chaque pays, mais il est probable qu'aucun accord commercial ne satisfait tous ceux qui le négocient.

Dans le cas du Mexique, l'un des avantages de cet accord c'est que, pour la première fois, il ratifie et rend irréversibles des changements qui s'opèrent au Mexique depuis 1985. Pendant longtemps, le Mexique a vécu en autarcie, dans une économie très protectionniste, très nationaliste, le nationalisme à la mexicaine, qui a conduit notre pays à une crise très grave au début des années 80.

[Text]

In the 1940s, we started a development strategy on import substitution, which led the country to develop an important industry, but at the same time an industry which never faced competition. Some of the premises in which we started that development strategy — creating employment, a more fair and equitable society — never developed. Despite realizing in the 1970s that import substitution and protectionism was working against the whole society, we nevertheless continued for 10 more years the idea that we needed protectionism. Therefore, we got into a terrible crisis in the 1980s, thinking that oil, for instance, at the end of the 1970s could help us to achieve more equitable and more fair trade agreements with other countries without accepting international disciplines.

Perhaps you know, at the end of the 1970s, Mexico had an opportunity to participate in GATT and we decided not to do it because we thought that oil was a mechanism through which we could get better trade agreements. So we decided to play powered politics at that time. Our debt continued growing. We used the oil resources to build up giant industrial projects in Mexico, but projects which were capital intensive and were not concerned with the main problem facing Mexico at the time; unemployment.

In my opinion, 1983 is the beginning of a new era in Mexico because it is the first time that we decided we had to play according to international norms, adopting disciplines and accepting the importance of markets as the mechanism for allocating resources. But has been a quiet revolution going on since that time, a revolution in all areas, all aspects, especially the economic side. It is a revolution some people would like to accelerate, especially on the political side.

I would like the government to make more improvements in the political sphere. Some people are suggesting we are having a *perestroika* without a *glasnost*. Apparently the party in power still believes that Mexico is not ready to undertake a full-fledged democratic opening in the political side. I think we are ready to undertake it.

Nevertheless, with that qualification, I think that what we have been undergoing in the economic side is a sort of revolution. The revolution has implied that our economy is one of the most opened in the developing world; I think in the world. We have undertaken reforms in privatising a lot of the inefficient public companies that were in place in the 1970s. We have undertaken a population policy that is really serious, trying to stop the population growth.

We were growing at 3.5 in the 1970s and now we are at 2.3. Despite that, we still have to create employment for 800,000 to 1 million people every year. Unemployment is very high. We

[Traduction]

Dans les années 40, nous avons mis en place une stratégie de développement basée sur la substitution des importations, qui a amené le Mexique à se doter d'une industrie importante, mais qui ne devait jamais affronter la concurrence. Certains des principes sur lesquels nous avons fondé cette stratégie de développement, soit la création d'emplois et une société plus juste et plus équitable, ne se sont jamais matérialisés. Même si, dans les années 70, nous nous sommes rendu compte que la substitution des importations et le protectionnisme travaillaient contre nous, nous avons continué à croire, pendant dix ans de plus, que nous avions besoin du protectionnisme. C'est ce qui nous a conduits à une crise très grave, dans les années 80. À la fin des années 70, nous pensions que le pétrole, par exemple, pourrait nous aider à conclure des accords commerciaux plus équitables avec d'autres pays, sans avoir à nous plier à la discipline internationale.

Peut-être savez-vous qu'à la fin des années 70, le Mexique a eu l'occasion de se joindre au GATT, mais qu'il a décidé de s'en abstenir parce qu'il pensait que le pétrole lui permettrait de conclure des accords commerciaux plus avantageux. Nous avons donc décidé de jouer cette carte politique. Notre dette a continué à s'alourdir. Nous nous sommes servis de nos ressources pétrolières pour construire des mégaprojets industriels, mais ces projets étaient capitalistiques et ne contribuaient pas à résoudre le principal problème que le pays connaissait alors, celui du chômage.

À mon avis, 1983 marque le début d'une nouvelle ère pour le Mexique, car nous avons décidé alors, pour la première fois, de jouer selon les règles du jeu internationales, de nous plier à la discipline du marché et à reconnaître que le marché devait déterminer la répartition des ressources. Mais une révolution tranquille a eu lieu depuis, dans tous les domaines et surtout sur le plan économique. C'est une révolution que certaines personnes souhaiteraient accélérer, surtout du côté politique.

Je voudrais que le gouvernement apporte davantage d'améliorations dans la sphère politique. Certains observateurs laissent entendre que nous avons une *perestroika* sans *glasnost*. Apparemment, le parti au pouvoir croit encore que le Mexique n'est pas prêt pour une véritable ouverture démocratique. Je ne partage pas cet avis.

Quoi qu'il en soit, je pense que nous avons connu une véritable révolution sur le plan économique. En raison de cette révolution, notre économie est l'une des plus ouvertes du monde en développement et même du monde entier. Nous avons entrepris des réformes en privatisant un grand nombre de sociétés publiques inefficaces qui étaient en place dans les années 70. Nous avons adopté une politique démographique vraiment sérieuse pour freiner la croissance démographique.

Dans les années 70, cette croissance était de 3,5 p. 100 et elle n'est plus maintenant que de 2,3 p. 100. Malgré cela, nous devons encore créer, chaque année, des emplois pour 800 000 à

[Text]

have also decided to liberalize investment and intellectual property policies on the basis of international standards. All of those reforms have been locked in the NAFTA. Mexico is now really trying to play a serious game in adopting disciplines and recognizing the market as the major allocation mechanism for resources.

NAFTA is a well-balanced agreement. We hoped, at the beginning, to get more out of the NAFTA. We hope to get more of the agreement to recognize of our less-developed status. From the beginning of the negotiations, some Mexicans in important sectors of Mexico were hoping that Canada and the United States would give us a treatment like the Europeans give to less-developed economies like Spain, Portugal, Greece, et cetera. In Europe, in the EEC, there is this recognition that more-developed economies have a responsibility towards the less-developed economies and have created a variety of mechanisms to support the development of the less-developed economies to achieve higher standards sooner than just market mechanisms would allow. They have a social charter; they have what they call structural adjustment mechanisms, different mechanisms that have allowed Spain, for instance, to get a lot of financial support from more developed economies of the EC to build its infrastructure.

Some Mexicans were hoping this could be achieved in the negotiations. But other Mexicans, government included, thought the European model was not a very good model because it would get into very complicated problems regarding sovereignty issues. The European model is a model which, even though the more developed economies support the less-developed economies, requires harmonization of policies in different areas; in defence and foreign policies. For Mexico that complicated matters because the dominance which the United States would impose on us in such a model.

It would be very difficult, for instance, for Mexico to have any say in setting an external tariff level. Mexico, most likely could not continue to have an independent trade and foreign policy with China or Cuba. This is a very important political foreign policy issue for Mexico. We have always had a very close relationship with Cuba, or Nicaragua in the 1980s.

Therefore, when the negotiations started, Mexicans accepted that the free-trade area arrangement would be a good model to start an integration arrangement with the three countries.

Unfortunately, as the negotiations have unfolded some groups in Canada and the United States questioned whether a mere free-trade area is enough to address issues like social or labour standards and they have pressured for harmonization.

[Traduction]

un million de personnes. Le taux de chômage est très élevé. Nous avons également décidé de libéraliser nos politiques touchant l'investissement et la propriété intellectuelle en les alignant sur les normes internationales. Toutes ces réformes se retrouvent dans l'ALENA. Le Mexique fait maintenant de sérieux efforts pour se plier aux règles du marché et reconnaître qu'il s'agit du principal mécanisme de répartition des ressources.

L'ALENA est un accord bien équilibré. Au départ, nous espérions obtenir davantage. Nous espérions que l'ALENA tiendrait compte de notre situation de pays moins développé. Depuis le début des négociations, les principaux secteurs de l'économie mexicaine espéraient que le Canada et les États-Unis leur accorderaient un traitement de faveur comparable à celui que les Européens accordent à des économies moins développées comme l'Espagne, le Portugal, la Grèce et d'autres pays. En Europe, au sein de la CEE, les pays les plus industrialisés reconnaissent qu'ils ont des responsabilités envers les économies moins développées et ils ont créé divers mécanismes pour aider ces derniers à atteindre des normes plus élevées plus rapidement que les mécanismes du marché ne leur permettraient de le faire. Ils ont une charte sociale; ils ont ce qu'ils appellent des mécanismes d'adaptation structurelle, des mécanismes qui ont permis à l'Espagne, par exemple, d'obtenir des pays les plus industrialisés de la CE, l'appui financier voulu pour bâtir son infrastructure.

Certains Mexicains espéraient pouvoir en obtenir autant lors des négociations. Mais d'autres Mexicains, y compris le gouvernement, estimaient que le modèle européen n'était pas un très bon modèle, étant donné qu'il soulevait des problèmes très complexes en ce qui concerne la souveraineté. Même si, dans le modèle européen, les pays les plus industrialisés soutiennent les économies moins développées, il faut pour cela une harmonisation des politiques dans divers domaines tels que la défense et la politique étrangère. Pour le Mexique, cela compliquait les choses étant donné la domination que les États-Unis nous aurait imposée avec ce genre de modèle.

Par exemple, le Mexique aurait difficilement son mot à dire pour ce qui est de l'établissement de droits de douane externes. Il ne pourrait probablement pas continuer à avoir sa propre politique commerciale et étrangère avec la Chine ou Cuba. Il s'agit là d'un aspect très important de la politique étrangère du Mexique. Nous avons toujours entretenu des relations très étroites avec Cuba ou le Nicaragua dans les années 80.

Par conséquent, quand les négociations ont débuté, les Mexicains se sont dit que la création d'une zone de libre-échange serait un bon départ vers l'intégration des trois pays.

Malheureusement, au cours des négociations, certains groupes du Canada et des États-Unis se sont demandés si une simple zone de libre-échange suffirait à régler certaines questions comme celle des normes sociales ou des normes du

[Text]

There are a lot of problems in those areas. For instance, we would not accept parallel agreements in which there would be a commission with enforcement powers over the sovereignty rights of Mexico.

The most Mexicans are willing to accept in the side parallel agreements would be something that is already included in the NAFTA in chapter 19; a way through which any kind of dispute arising over labour rights or environmental standards could be discussed in a trilateral commission. However, that would have to be based on the domestic laws of each country. I would be difficult for Mexico to accept supervision from a commission that would have supranational powers. My understanding is that Canada would also have that problem; probably the United States as well.

Mr. Kantor, in the presentation to the U.S. Congress clearly stated that. Of course, the pressures are very strong that there should be some kind of enforcement powers. I do not know how that is going to be dealt with. I do not think that Mexico is going to take it.

Mr. Kantor, in his appearance in Congress recently, clearly stated that .

In other words, the NAFTA, I am trying to suggest, is considered in Mexico as an agreement that satisfies very clearly the three countries. There has been a notion that in the United States, and even in Canada, that Mexico, will reap the most benefits. I could give you examples in the agreement that would clearly show that Mexico gave enough to satisfy American and Canadian interests, that reciprocity is the basic principle that underlies the NAFTA. There is nothing there which gives Mexico a free ride. In that sense, the NAFTA is a historic agreement because never before has there been an agreement in which a developing country has accepted the strong disciplines that NAFTA implies.

What I am trying to suggest is that there is a limit to what Mexico is willing to go. I think we already come to the conclusion that we have already given away enough and probably there would not be any willingness to also accept disciplines in areas which are very delicate and sensitive.

I am not trying to suggest that there might not be solutions to solve or to satisfy interests in the environmental and labour standards areas. For instance, in import surges, the third area, I do not see any solution that could be adopted that would not imply a reopening of the NAFTA the way it is. But the labour area is complicated and delicate. It would be difficult to impose labour standards on Mexico, when the Americans bring labour to work in U.S. factories without an labour standards at all.

[Traduction]

travail et ils ont réclamé une harmonisation. Il y a de nombreux problèmes dans ces domaines. Par exemple, nous n'accepterions pas des accords parallèles prévoyant la création d'une commission dont les pouvoirs l'emporteraient sur la souveraineté du Mexique.

Les Mexicains sont, tout au plus, prêts à accepter des dispositions comme celles qui figurent déjà au chapitre 19 de l'ALENA. Autrement dit, ils veulent bien d'une commission trilatérale qui se pencherait sur les différends touchant les droits des travailleurs ou les normes environnementales. Néanmoins, il faudrait que le règlement de ces différends se fonde sur les lois de chaque pays. Le Mexique pourrait difficilement accepter la supervision d'une commission dotée de pouvoirs supranationaux. Si j'ai bien compris, le même problème se poserait pour le Canada et sans doute aussi pour les États-Unis.

C'est ce que M. Kantor a clairement déclaré dans l'exposé qu'il a présenté au Congrès des États-Unis. Bien entendu, les pressions en faveur de pouvoirs d'application sont très fortes. J'ignore comment cette question pourra être réglée. Je ne pense pas que le Mexique cédera sur ce point.

Lorsqu'il a récemment comparu devant le Congrès, M. Kantor l'a clairement signifié.

Autrement dit, le Mexique considère l'ALENA comme un accord qui satisfait parfaitement les trois pays. On a laissé entendre aux États-Unis, et même au Canada, qu'il avantagerait surtout le Mexique. Je pourrais vous citer des exemples de dispositions de l'accord montrant clairement que le Mexique a fait suffisamment de concessions pour satisfaire les intérêts américains et canadiens et que l'ALENA repose sur le principe de la réciprocité. L'accord ne fait pas de cadeau au Mexique. En ce sens, l'ALENA est un accord historique parce que jamais encore un pays en développement n'a accepté, aux termes d'un accord, les règles très strictes que sous-entend l'ALENA.

J'essaie de vous faire comprendre qu'il y a des limites à ce que le Mexique est prêt à accepter. Nous estimons avoir déjà fait suffisamment de concessions et nous ne serions probablement pas prêts à accepter également de céder dans certains domaines particulièrement délicats.

Je ne veux pas dire qu'il soit impossible de trouver une solution pour régler les problèmes dans le domaine de l'environnement et des normes du travail. Par exemple, pour ce qui est du troisième domaine, celui des poussées soudaines d'importations, je ne vois pas comment trouver une solution qui n'obligerait pas à rouvrir l'ALENA. Mais le domaine du travail est complexe et délicat. Il serait difficile d'imposer des normes du travail au Mexique alors que les Américains importent de la main-d'oeuvre pour travailler dans leurs usines sans aucunement appliquer les normes du travail.

[Text]

Of course, when you raise that issue with the Americans, they will say: "That's migration and that is illegal migration."

Everybody in Mexico knows that migration is needed. I think there are a lot of studies showing that the demand side is the most important factor that accounts for the attraction of migrants to the United States. It will be very complicated to tell the Mexicans that we are going to adopt U.S. or Canadian standards when they do not have the same standards to Mexicans who are working illegally in the United States.

I do not think Mexico would accept any kind of deal which forces them to comply with U.S. or Canadian standards.

In the environmental side, NAFTA has already made a achievements which other agreements do not have. I challenge you to show me any other agreement which is greener than the NAFTA. However, it is probably not enough to satisfy groups in Canada and the United States. I think Mexico has decided to wait and see how far they want to go.

President Salinas has not been able to satisfy the demands because they are very contradictory. There are demands that ask for one thing and there are demands for other things. It is not clear cut exactly what can be done. In the case of labour standards, I think we should not emphasize too much to push an enforcement clause.

Perhaps we should emphasize enforcement, but we should not forget the question of financing. Mexico must manage to find intelligent, practical mechanisms to raise money to tackle the issues of raising labour and environmental standards. I do not think sanctions, any kind of trade measures, will solve anything without money. The problem is that Mexico is under a lot of pressures to try to tackle problems of poverty and unemployment.

For instance, our problems of environment in Mexico city is serious. I live in Mexico city. Everyone wonders why we should pay more attention to the border rather than to Mexico city. We are practically dying. We are not dying, but we have problems in Mexico city that the border people also have. We would like to see them resolved.

Most of the resources now are going to the border. Why not to Mexico city or other areas. There are very conflicting demands and problems in Mexico. For an agreement to push only in one or two areas would be very hard for the Mexican government to sell. I am not saying that some groups do not support that, but some groups, for instance, will support a social charter. The purpose of doing that, at least in Mexico, would be to derail the agreement as opposed to getting an agreement that could work and would be practical for the three countries.

[Traduction]

Évidemment, quand vous soulevez cette question avec les Américains, ils vous répondent que ce sont des immigrants illégaux. Tout le monde au Mexique sait que les Américains ont besoin de ces immigrants. De nombreuses études démontrent que la demande est le principal facteur qui attire les immigrants vers les États-Unis. Il sera très difficile d'expliquer aux Mexicains qu'ils vont devoir adopter les normes américaines ou canadiennes alors que les mêmes normes ne s'appliquent pas aux Mexicains qui travaillent illégalement aux États-Unis.

Je ne pense pas que le Mexique accepterait une entente qui l'obligerait à se conformer aux normes américaines ou canadiennes.

Sur le plan de l'environnement, l'ALENA a déjà réussi à faire ce que les autres accords n'ont pas fait. Je vous mets au défi de me citer un autre accord qui soit plus vert que l'ALENA. Néanmoins, cela ne suffit sans doute pas à satisfaire les écologistes du Canada et des États-Unis. Je crois que le Mexique a décidé d'attendre de voir jusqu'où ils voulaient aller.

Le président Salinas n'a pas pu satisfaire aux exigences, parce qu'elles sont très contradictoires. On a formulé des demandes divergentes. On ne sait pas exactement ce qu'il faut faire. Dans le cas des normes du travail, je crois qu'il ne faudrait pas trop insister sur une clause d'application.

Ou peut-être devrions-nous insister sur l'application, mais sans oublier la question du financement. Le Mexique doit trouver des moyens intelligents et pratiques de trouver de l'argent pour relever ses normes du travail et ses normes environnementales. Je ne crois pas que, sans argent, les sanctions ou les mesures commerciales régleront quoi que ce soit. Le Mexique a déjà beaucoup à faire pour s'attaquer aux problèmes de la pauvreté et du chômage.

Par exemple, l'environnement pose un sérieux problème à Mexico. J'y habite moi-même. Tout le monde se demande pourquoi nous devrions nous intéresser davantage à la frontière qu'à Mexico. Nous sommes pratiquement asphyxiés. En fait, nous avons à Mexico des problèmes qui existent également à la frontière. Nous aimerions que ces problèmes soient réglés.

La plupart de nos ressources sont maintenant dirigées vers la frontière. Pourquoi pas vers Mexico ou d'autres régions. Il y a au Mexique des exigences et des problèmes contradictoires. Le gouvernement mexicain aurait du mal à faire accepter un accord qui n'insisterait que sur un ou deux aspects du problème. Je ne veux pas dire que certains groupes ne soient pas prêts à donner leur appui, car certains sont en faveur d'une charte sociale, par exemple. Cela aurait pour effet, du moins au Mexique, de faire avorter l'accord au lieu de nous permettre d'obtenir une entente qui pourrait être acceptable pour les trois pays.

[Text]

I am sorry I have taken so long. I would be interested in hearing your responses of questions.

The Chairman: Senator Stollery.

Senator Stollery: Thank you, Mr. Chairman. That does not have to be part of an answer to a question, but I would like to know more about the Centre for International Studies in the Colegio de Mexico in terms of the financing of this organization. I do have a question or two, Mr. Chairman.

I wonder if Dr. Vega could clear one thing up for me because we had a witness here a couple of weeks ago, Mr. Schott. We were talking about the annual income in Mexico, the breakdown of the average annual income. I think I took my figures from the World Bank, but I am trying to find out exactly where I got them. I have \$2,870 a year as the *pro medio* income. I read an article in *The Economist* this week, they have one on NAFTA. It said \$5,000 a year. Mr. Schott agreed with me that it could be \$2,800 or \$2,900. Would you have any thoughts on what the actual income is? Here, in Canada, according to the same method, it is about \$22,000 a year. Do you have any idea what you think it might be in Mexico?

Mr. Vega: Yes. Do you want me to start from the *Colegio*?

Senator Stollery: Yes. You could tell us about that.

Mr. Vega: Let me start by the first question. Perhaps it will be a little too long, but it is important for me too. I do not want to advertise my institution, but I think...

Senator Stollery: But we do not know any of these things.

Mr. Vega: The *Colegio de Mexico* is a federal government funded institution which started in the 1940s to house the Spanish intellectuals who were fleeing after the civil war in Spain. I think it's important to give you some of the details. We try to be a leading institution in research and teaching in Mexico on social sciences and humanities. I think we have that reputation worldwide. It is a very small institution, like most public universities, it is government funded. We have always tried to be independent in terms of the research we do. I think we have gained that reputation.

The Centre also gets money from Ford Foundation and others in the United States. Last week, we opened an institute for the study of European integration funded by the EEC. They gave us money to start that institution. There is not a similar institution in Mexico; the Europeans are probably concerned about NAFTA. They wanted us to start studying what European integration so that we do not just depend on the

[Traduction]

Je m'excuse d'avoir parlé aussi longtemps. J'aimerais beaucoup entendre vos réponses et vos questions.

Le président: Sénateur Stollery.

Le sénateur Stollery: Merci, monsieur le président. Cette question ne porte pas sur l'exposé, mais je voudrais en savoir plus sur le Centre d'études internationales du *Colegio de Mexico*, pour ce qui est du financement de cet organisme. J'aurais une question ou deux à poser, monsieur le président.

Je me demande si M. Vega pourrait me renseigner, car nous avons entendu, il y a une quinzaine de jours, le témoignage de M. Schott. Il nous a parlé du revenu annuel au Mexique, de la répartition du revenu annuel moyen. Je crois que mes chiffres proviennent de la Banque mondiale, mais j'essaie de vérifier exactement d'où ils viennent. J'ai un chiffre de 2 870 \$ comme revenu annuel moyen. J'ai lu dans le numéro de cette semaine de la revue *The Economist*, un article sur l'ALENA. Il y est question de 5 000 \$ par an. M. Schott a convenu avec moi qu'il pourrait s'agir de 2 800 \$ ou 2 900 \$. Pourriez-vous nous dire à combien s'élève le revenu moyen? Selon la même formule de calcul, ce revenu est d'environ 22 000 \$ par an au Canada. Avez-vous une idée de ce qu'il pourrait être au Mexique?

M. Vega: Oui. Voulez-vous que je commence par le *Colegio*?

Le sénateur Stollery: Oui. Vous pourriez nous en parler.

M. Vega: Commençons par la première question. Cela risque d'être un peu long, mais c'est également important pour moi. Je ne veux pas faire de publicité pour mon institution, mais je pense...

Le sénateur Stollery: Nous n'avons aucun renseignement sur ce genre de choses.

M. Vega: Le *Colegio de Mexico* est une institution financée par le gouvernement fédéral qui a été créée dans les années 40 pour loger les intellectuels espagnols qui avaient fui la guerre civile, en Espagne. Je crois important de vous fournir certaines précisions. Nous essayons d'être l'un des chefs de file du Mexique sur le plan de la recherche et de l'enseignement en sciences sociales et humaines. Je crois que nous jouissons d'une réputation internationale. C'est une très petite institution et, comme la plupart des universités publiques, elle est financée par le gouvernement. Nous avons toujours essayé de rester indépendants sur le plan de la recherche. Je crois que notre réputation n'est plus à faire sur ce plan.

Notre centre obtient également de l'argent de la Fondation Ford et d'autres fondations américaines. La semaine dernière, nous avons ouvert un institut pour l'étude de l'intégration européenne, qui est financé par la CEE. La CEE nous a donné de l'argent pour créer cette institution. Elle est unique en son genre au Mexique; les Européens ont sans doute des inquiétudes au sujet de l'ALENA. Ils voulaient que nous

[Text]

United States and the North. That basically would be the funding.

Senator Stollery: Thank you.

Mr. Vega: I think that the more realistic annual average income would be \$2,800. But that, on the basis of per capita. The \$5,000 figure probably comes for a study done by the University of Princeton relating the environment to the level of development. It says countries that get to \$5,000, become concerned about environment. That is when they start investing. Countries below \$5,000 are probably less concerned.

Senator Stollery: But basically, we agree it is more in the area of \$2,800?

Mr. Vega: Yes, but others argue that the purchasing power would be closer to the \$5,000. I think the first figure would be the general standard per capita.

Senator Stollery: Just one more questions and I will let others interested in this subject continue.

As a social affairs specialist, could you give us some idea of what the breakdown of that \$2,800 or whatever it is a year, in terms of the income breakdown in Mexico? In Canada we have a progressive income tax system, for example. And we have, generally speaking, a cross section of people that are within certain areas that are in the middle. How would that \$2,870 break down in Mexico in terms of the income of the average Mexican, peasants and people in the city? Do you know?

Mr. Vega: It would probably be more in line with the rural population. It's a percentage. Sometimes percentages do not reflect what goes on in the rest of the country. People in the city would earn more and the peasants would earn less. And then, the average would be more representative of what goes on in the cities.

Now, we define cities by 5,000 inhabitants.

Senator Stollery: I know that the disparity of incomes is of some concern to the Mexican Finance Department. People have told me about it in Mexico. Is there quite an income disparity?

Mr. Vega: Yes.

Senator Stollery: Amongst this \$2,800?

Mr. Vega: Part of the reforms and part of the criticisms to the reform is that we have always had the problem of income distribution. We are compared to Brazil. A very small percentage of the population gets 60 per cent and the rest gets the rest. The question has always been how to tackle that issue of polarization of the economy. A lot of the criticisms

[Traduction]

commencions à étudier l'intégration européenne afin que nous ne dépendions pas uniquement des États-Unis et du Nord. Voilà quelles sont nos sources de financement.

Le sénateur Stollery: Merci.

M. Vega: Un revenu annuel moyen plus réaliste serait sans doute de 2 800 \$. Mais c'est le revenu par habitant. Le chiffre de 5 000 \$ provient probablement d'une étude réalisée par l'Université Princeton qui établissait un rapport entre l'environnement et le niveau de développement. Selon cette étude, les pays dont le revenu par habitant atteint 5 000 \$ commencent à se soucier de l'environnement. C'est à ce niveau qu'ils commencent à investir. Les pays qui se situent en dessous de 5 000 \$ s'en préoccupent probablement moins.

Le sénateur Stollery: Nous sommes donc d'accord pour dire que le revenu se situe davantage aux alentours de 2 800 \$?

M. Vega: Oui, mais d'autres font valoir que le pouvoir d'achat est plus près de 5 000 \$. Je crois que le premier chiffre représente le revenu moyen par habitant.

Le sénateur Stollery: Une autre question et je vais laisser mes collègues poursuivre.

En tant que spécialiste des affaires sociales, pourriez-vous nous dire comment se répartissent ces 2 800 \$ ou le revenu annuel, quel qu'il soit? Au Canada, l'impôt sur le revenu est progressif, par exemple. En général, une bonne proportion de la population de certaines régions se situe au milieu. Comment ce revenu moyen de 2 870 \$ se répartit-il entre la population des campagnes et celle des villes? Le savez-vous?

M. Vega: Ce revenu correspond sans doute davantage à celui de la population rurale. C'est un pourcentage. Les pourcentages ne reflètent pas toujours ce qui se passe dans le reste du pays. Les gens des villes ont tendance à gagner plus et les paysans, à gagner moins. La moyenne correspond davantage à ce qui se passe dans les villes.

Nous définissons comme une ville une localité de 5 000 habitants.

Le sénateur Stollery: Je sais que la disparité des revenus pose des problèmes au ministère des Finances du Mexique. Des gens m'en ont parlé au Mexique. La disparité des revenus est-elle importante?

M. Vega: Oui.

Le sénateur Stollery: Pour ce revenu moyen de 2 800 \$?

M. Vega: S'il y a eu des réformes et si ces réformes ont été critiquées, c'est en partie parce que nous avons toujours eu un problème de distribution du revenu. On nous a comparés au Brésil. Un très faible pourcentage de la population obtient 60 p. 100 du revenu national et les autres se partagent le reste. Nous nous sommes toujours demandés comment nous attaquer

[Text]

to the reforms have been that this polarization seems to have increased in the last few years.

What the government argues is that it was necessary in order to recover some kind of confidence from the people who fled with the money, or left the money, after the bank nationalization in 1982. What is happening now is that somehow job creation has begun to grow, causing the deterioration of the purchasing power of the working class to improve. Control of the inflation has also helped.

Senator Stollery: Which is at 12 per cent.

Mr. Vega: There is a concern. And the problem is how you are going to tackle that, the question of poverty, polarization and economy. I think it's related, so allow me to just comment.

Two of the leading PRI candidates took a strong position in the last two weeks. The Finance Minister, in his speech, emphasized a lot of the progress that has been made in the last few years.

Mr. Gamacho, mayor of Mexico City sort of pointed to that problem and said: "Okay, we made progress but there is still a lot of progress to make." One of the areas in which we have not made a lot of progress is sorting that terrible gap of polarization and we really have to tackle the social issue and tackle the question of opening the democratic system. That gives some sense to people in Mexico to side with one or the other.

Senator Stollery: Thank you, Mr. Chairman. I have read *Polaris mayores*. I can imagine what is going on now in Mexico. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Senator Grafstein.

Senator Grafstein: I would like to return to the question of the status of the side deal dealing with labour enforcement. I am not sure what is coming first, the chicken or the chicken, or the egg or the egg. At this stage, if we read your text and the information we have, the Mexican government has decided it is not going to go forward to ratify the agreement and you stated that there are serious reservations about the American pre-condition to ratifying the agreement, which is the labour enforcement.

Let us lay aside the Canadian government's position for a moment, which is a little more confusing in light of your testimony. Where does it stand physically? Where is the side agreement or the proposal of the side agreement or the basic terms of not the ecology agreement — I understand that this is a little more complex — but the labour enforcement agreement seems to be pretty clear cut as to what the Americans want.

[Traduction]

au problème de la polarisation de l'économie. De nombreuses critiques portaient sur le fait que cette polarisation semblait s'être intensifiée ces dernières années.

Le gouvernement fait valoir que c'était nécessaire pour redonner confiance à ceux qui ont fui le pays avec leurs capitaux après la nationalisation des banques, en 1982. La création d'emplois a commencé à prendre de l'ampleur, ce qui a augmenté le pouvoir d'achat de la classe ouvrière. La limitation de l'inflation a également amélioré les choses.

Le sénateur Stollery: Qui est de 12 p. 100.

M. Vega: C'est un problème. Et il s'agit de voir comment s'y attaquer et de remédier à la pauvreté, à la polarisation et à la situation économique. Comme tout est relié, je voudrais faire une simple observation.

Deux des principaux candidats du PRI ont pris fermement position, depuis une quinzaine de jours. Dans son discours, le ministre des Finances a insisté beaucoup sur les progrès réalisés ces dernières années.

M. Gamacho, le maire de Mexico, a souligné le problème en disant: «D'accord, nous avons fait des progrès, mais il en reste encore beaucoup à faire». Nous devons notamment remédier au clivage social causé par la polarisation et nous attaquer au problème de la démocratisation. Cela incite les Mexicains à se ranger d'un côté ou de l'autre.

Le sénateur Stollery: Merci, monsieur le président. J'ai lu *Polaris mayores*. J'imagine très bien ce qui se passe actuellement au Mexique. Merci, monsieur le président.

Le président: Sénateur Grafstein.

Le sénateur Grafstein: Je voudrais en revenir à l'accord parallèle sur les normes du travail. Je ne sais pas ce qui vient en premier, l'oeuf ou la poule. Pour le moment, d'après votre texte et les renseignements que nous possédons, le gouvernement mexicain n'est pas disposé à ratifier l'accord et vous dites qu'il a de sérieuses réserves au sujet de la condition préalable posée par les Américains pour ratifier l'accord, à savoir l'application des normes du travail.

Laissons de côté la position du gouvernement canadien pour le moment, car elle brouillerait davantage les cartes. Quelle est la position du gouvernement? Où en est l'accord parallèle, non pas sur l'environnement — je sais que c'est un peu plus complexe — mais sur les normes du travail, car les exigences des Américains semblent assez claires.

[Text]

Mr. Vega: What I tried to say in my presentation is that it is not clear what exactly the Americans want. On the basis of what Mr. Kantor has said in his presentation, he has backed away, he said "we really need to enforce" and then suddenly he said "we would have more constitutional problems if we push too much" in some areas.

As you know, when President Bush started the fast-track negotiations and the reaction from the Congress was to say: "We are not going to approve that unless you make a commitment". That was done. On the basis of that, there was parallel negotiations already from 1991. One of them led to the environmental border program in 1992, which has addressed a lot of the concerns. They thought they had addressed all of the concerns, but apparently they have not.

On the question of labour, there is also an agreement that they are negotiating. What they are discovering is that they had to undertake studies on the extent of the problem. For instance, they discovered that the Mexican legislation is even tougher in labour standards in some areas than that of the United States.

We have a severance payment which does not exist in the United States. You just have to have a month's work with an employer in Mexico and you are entitled, according to law, to three months pay in case he wants to fire you. And you have to pay an extra month for every year worked. Americans do not do that.

We have a lot of high standards. The problem is enforcement. That is the basic issue. How do you do it? And then the question is: How do you account for it? Is there a lack of willingness? From discussions about it, you have this conspiracy theory that the only function the United States have in the labour is to control workers. That is one view.

The other view is that the relationship between labour and the United States has always been very pragmatic. That explains a lot of Mexico's stability. In fact, there have not been any strikes in the last few years because labour understands that unless you recover economic growth, there is no use to ask for more wages.

On the pact that has been able to control inflation; every Latin American is trying to interpret it. We have Brazilians, Colombians, people from all of Latin American asking: "How do you do it? How do you do this program of consultation with the private sector and labour in order to control inflation work?" They have not been able to come up with any similar program.

[Traduction]

M. Vega: J'ai essayé de vous faire comprendre que nous ne savions pas exactement ce que les Américains voulaient. M. Kantor a d'abord déclaré qu'il fallait absolument faire appliquer les normes, puis il a reculé en disant: «Nous aurions davantage de problèmes constitutionnels si nous insistions trop» dans certains domaines.

Comme vous le savez, quand le président Bush a entamé les négociations accélérées, le Congrès a déclaré qu'il n'approuverait pas l'accord à moins qu'un engagement ne soit pris. Cela a été fait. Les négociations parallèles ont donc débuté en 1991. Elles ont notamment conduit au programme environnemental établi pour la région frontalière, en 1992, et qui a dissipé de nombreuses inquiétudes. Les négociateurs pensaient avoir réglé tous les problèmes, mais apparemment, ce n'est pas le cas.

Pour ce qui est du travail, une entente est également en cours de négociation. Les négociateurs s'aperçoivent qu'ils doivent entreprendre des études sur l'ampleur du problème. Par exemple, ils se sont rendus compte que la législation mexicaine imposait des normes du travail encore plus strictes, dans certains domaines, que celle des États-Unis.

Nous prévoyons le paiement d'une indemnité de départ, qui n'existe pas aux États-Unis. Au Mexique, il suffit d'avoir travaillé un mois pour un employeur pour avoir droit à trois mois de salaire s'il vous congédie. Et vous devez verser un mois supplémentaire pour chaque année de travail. Les Américains ne font pas cela.

Nous avons des normes élevées. Le problème se situe au niveau de l'application. Comment procéder? Il s'agit aussi de se demander comment rendre des comptes? N'y a-t-il pas un manque de bonne volonté? D'après les discussions qui ont eu lieu sur le sujet, il y a cette théorie de la conspiration selon laquelle le seul rôle que les États Unis jouent sur le plan du travail consiste à contrôler les travailleurs. C'est un point de vue.

Selon un autre point de vue, les rapports entre les travailleurs et les États Unis ont toujours été très pragmatiques. Cela explique en grande partie la stabilité du Mexique. En fait, il n'y a pas eu la moindre grève ces dernières années parce que les travailleurs comprennent qu'en l'absence d'une reprise économique, il ne sert à rien de réclamer des hausses de salaire.

Chaque Latino-américain essaie d'interpréter ce pacte qui a permis de limiter l'inflation. Les Brésiliens, les Colombiens, tous les Latino-américains demandent comment faire. Comment amener les syndicats et le patronat à s'entendre pour limiter l'inflation? Ils n'ont pas réussi à mettre en place un programme similaire.

[Text]

Mexico recognizes it has children working in the streets. You cannot hide them. In Mexico city they will sell you things. I think that there are different interpretations in Mexico. In Mexico, the government would tell you it is a result of the population policy we had in place for a long time; we grew to 3.5 per cent. For a long time, we did not have enough economic growth. Unemployment is always there. Therefore, part of the lack of high wages is explained because we have a lot of people looking for jobs. I think there is a sense that Mexico first needs to solve the question of employment.

Senator Grafstein: So are you saying, doctor, that Mr. Kantor, on behalf of the American government, is backing off the political position that they took during the election and essentially that they are going to continue the fast track with a softer version of the side agreement dealing with labour standards? I am a little confused as to what the current American position is. I understand the Mexican position is saying: Let us see what you have and then we will decide whether or not we are going to go along.

Mr. Vega: In my discussions with some people from the United States, they seem to say that probably there are many commitments Mr. Clinton made during the campaign that he has backed off and is looking for a way in which he could satisfy the constituencies. But he also realizes that it would be very hard to, for instance, try to push Mexico into signing some kind of a labour standard.

President Salinas, very cleverly, when asked to consider the U.S. position, said: "Okay, let us negotiate labour standards, but what about negotiating also migration issues, undocumented migrants?" Are you crazy? That is migration! Yes, but we know that there is more integration in the labour area between Mexico and the United States than even many European countries have with their social charter. But that integration is on the basis of undocumented workers that go, every year, and work there and return. But there are no labour standards.

Therefore, it would be very hard for Mexico, even with a very powerful president, to sell an agreement that says: "You have to fulfil such labour standards." The PRD, the PAN, the opposition parties, will immediately say: "What about migrants? Why are they not there?" I do not see any way he can sell that without also having that included. I assume the Americans realize that. I do not think they will push too much on that area.

Senator Grafstein: So, you think that the Americans will water down or withdraw the condition of the labour enforcements?

[Traduction]

Le Mexique reconnaît qu'il a des enfants qui travaillent dans les rues. Il n'est pas possible de les cacher. À Mexico, ils vous vendent toutes sortes de choses. Je crois qu'il y a diverses façons d'interpréter cela. Au Mexique, le gouvernement vous dira que c'est à cause de la politique démographique que nous avons depuis longtemps; nous avons eu un taux de croissance de 3,5 p. 100. Pendant longtemps, notre croissance économique a été insuffisante. Le chômage est toujours là. Par conséquent, l'absence de hauts salaires s'explique en partie du fait que nous avons beaucoup de gens à la recherche d'un emploi. Le Mexique doit donc commencer par résoudre ce problème du chômage.

Le sénateur Grafstein: Vous voulez dire qu'au nom du gouvernement américain, M. Kantor est revenu sur la position politique qu'il avait adoptée au cours des élections et que les États-Unis vont poursuivre la voie accélérée en édulcorant l'accord parallèle sur les normes du travail? Je ne comprends pas très bien quelle est actuellement la position des Américains. Si j'ai bien compris, les Mexicains attendent de voir ce qu'ils proposent pour décider s'ils accepteront ou non.

M. Vega: D'après les discussions que j'ai eues avec certains Américains, ces derniers estiment que M. Clinton est revenu sur plusieurs engagements qu'il avait pris lors de la campagne et qu'il cherche un moyen de satisfaire les groupes d'intérêt. Mais il se rend compte également qu'il serait très difficile d'essayer de forcer le Mexique à adopter des normes du travail, par exemple.

Lorsqu'on lui a demandé d'examiner la position des États-Unis, le président Salinas a répondu très intelligemment: «D'accord, négociations des normes du travail, mais pourquoi ne pas négocier également la question des immigrants illégaux?» Perdez-vous la tête? C'est de la migration! Oui, mais nous savons qu'il y a une plus grande intégration sur le plan de la main-d'oeuvre entre le Mexique et les États-Unis qu'entre de nombreux pays d'Europe qui ont une charte sociale. Cette intégration se fait grâce aux immigrants illégaux qui vont chaque année travailler aux États-Unis et qui reviennent au Mexique. Ils ne sont pas assujettis à des normes du travail.

Par conséquent, même avec un président très puissant, le Mexique pourrait difficilement faire accepter un accord l'obligeant à se conformer à des normes du travail. Le PRD et le PAN, qui sont les partis de l'opposition, demanderaient immédiatement pourquoi les immigrants ne sont pas inclus. Je ne vois pas comment le président pourrait faire accepter cela si ce n'était pas inclus également. Je suppose que les Américains en sont conscients. Je ne pense pas qu'ils insisteront trop sur ce plan.

Le sénateur Grafstein: Vous pensez donc que les Américains vont édulcorer ou retirer leurs conditions en ce qui concerne l'application des normes du travail?

[Text]

Mr. Vega: No, I think they are doing it and I think the way it will come out — I may be wrong — is that they will try to find some standards like health, some maquiladoras, some companies sometimes do not have the health conditions. There have been reports on all that. I think they will try to come up with some kind of common denominator, or things that will have to be fulfilled. I think it will be for the good of the people, at least for Mexico, and for the United States as well.

There are a lot of small companies in the southwest that live without labour standards and who employ Mexican minors. I think that would be useful. They will look for that, because if they go further, it will not be bought in Mexico. It is not that they will walk away. They have to find a way which they can satisfy.

Let me be very blunt. I think that no matter what kind of deal you get in the labour area, there is no big deal that the U.S. labour movement will accept. They will not be satisfied, they have always been against the maquiladoras program from the 1960s. What they are trying to do is to regain some kind of political power which they have lost in the United States for the last 20 years. Even though there are some concerns that will be satisfied, how do you get Mexico to sign something that you do not require of other countries? It would be very hard. Are you going to tell the Honduras or Guatemalans or the Chinese: "We are not going to trade with you because you do not have the same standards."

In those countries, there are standards which are even less stringent than Mexican ones.

Senator Grafstein: As I understand it from your testimony, the Mexican government has decided that it is going to defer ratification of the NAFTA until the United States Congress makes a decision. The United States Congress is now pausing in the process, in the fast tracking, to settle the side agreements politically or otherwise.

Mr. Vega: Yes.

Senator Grafstein: Meanwhile, the caboose, which is Canada, is steaming ahead to pass this legislation when we were pulled into it by our relationship with the United States. Is that a fair assessment of where everybody is?

Mr. Vega: Yes. But remember that parallel agreements are issues that are concerning mostly Mexico and the United States, probably not Canada. You seem to be there because you realize the importance of the NAFTA. That is my reading. I am sorry if I am very naive or I do not understand Canadian politics, but the way I read it is that NAFTA is sufficiently attractive to Canada.

[Traduction]

M. Vega: Je me trompe peut-être, mais je pense qu'ils vont plutôt essayer de trouver des normes touchant la santé. Certaines maquiladoras, certaines compagnies ne font pas toujours travailler leurs employés dans des conditions sanitaires. Il y a eu de nombreux rapports à ce sujet. Je pense qu'ils essaieront de trouver un dénominateur commun ou des normes qui devront être appliquées. Ce sera dans l'intérêt des gens, du moins ceux du Mexique et également des États-Unis.

De nombreuses petites entreprises du Sud-Ouest n'appliquent aucune norme du travail et emploient des enfants mexicains. Ces normes seraient utiles. Je crois que c'est ce que vont rechercher les Américains, car s'ils vont plus loin, le Mexique n'acceptera pas. Il ne s'agit pas d'y renoncer, mais de trouver une solution qui satisfera les parties.

Permettez-moi d'être très franc. Quelle que soit l'entente que vous puissiez obtenir dans le domaine du travail, les syndicats des États-Unis ne l'accepteront pas. Ils ne seront pas satisfaits, car ils se sont toujours opposés aux maquiladoras depuis les années 60. Ils essaient de regagner le pouvoir politique qu'ils ont perdu aux États-Unis depuis 20 ans. Même si certains problèmes sont réglés, comment pouvez-vous convaincre le Mexique de s'engager à faire des choses que vous n'exigez pas des autres pays? Ce serait très difficile. Allez-vous dire au Honduras, au Guatemala ou à la Chine que vous n'allez pas commercer avec eux parce qu'ils n'ont pas les mêmes normes?

Ces pays ont des normes encore moins strictes que les normes mexicaines.

Le sénateur Grafstein: Si j'ai bien compris votre témoignage, le gouvernement mexicain a décidé d'attendre que le Congrès des États-Unis prenne une décision pour ratifier l'ALENA. Le Congrès des États-Unis a suspendu le processus accéléré pour régler les accords parallèles, sur le plan politique ou autrement.

M. Vega: En effet.

Le sénateur Grafstein: En attendant, le wagon de queue, qui est le Canada, s'empresse d'adopter ce projet de loi, ce que nous nous croyons obligés de faire en raison de nos relations avec les États-Unis. Est-ce une bonne évaluation de la situation?

M. Vega: Oui. Mais n'oubliez pas que les accords parallèles intéressent surtout le Mexique et les États-Unis et probablement pas le Canada. Apparemment, vous en êtes parce que vous êtes conscients de l'importance de l'ALENA. C'est ce que j'ai cru comprendre. Je suis peut-être très naïf ou je ne comprends pas bien la politique canadienne, mais j'ai cru comprendre que l'ALENA présentait suffisamment d'attraits pour le Canada.

[Text]

Also, if you are really serious about trying to make NAFTA a model for the rest of the hemisphere, you want to be there at the table so Canada can play an important role.

Now, if you sign the agreement, I think it will be an interesting and an important sign for the United States and for Mexico that you are really seriously playing the game of NAFTA, and making NAFTA a model for the rest of the hemisphere. I suppose you do it also for internal political reasons.

Senator Grafstein: Mr. Chairman, I will come back after another round.

The Chairman: I have senator Lawson:

Senator Lawson: Thank you, Mr. Chairman. The numbers I get with regards to percentages is that there are approximately 20 million unemployed in Mexico. Is that a reasonable number?

Mr. Vega: Unemployed?

Senator Lawson: Yes.

Mr. Vega: It is hard to say because there are no figures. Some people talk about 20 per cent, 15 per cent. Some people argue it is 40 per cent, 30 per cent. You know that there is a lot of underemployment. The government unemployment figure is 8 to 10 per cent.

Senator Lawson: What about the use of child labour? Is that continuing as a common practice?

Mr. Vega: I know that there have been reported cases in some companies, but I think you would see more people who sell things in the streets.

Senator Lawson: I am not worried about the streets. I am talking in particular about some sponsorship from the American labour movement in California and one of the California universities that did a video and some interviews of plants like Delmonte. I am talking about plants with employees. And they interviewed children that were 12, 13, 14, 15 years of age working in plants. That is what I am talking about, not vendor selling shoe shines on the streets.

Mr. Vega: Yes. You see more of the first than the second. If that is the case in that plant, at least in Mexico, it has not been publicly known. I do not think it would be a common practice.

Senator Lawson: I might have a copy of the video and the interviews.

Mr. Vega: For maquiladoras, 60 per cent of the workers are women and the percentage of men is increasing.

[Traduction]

D'autre part, si vous voulez sérieusement faire de l'ALENA l'exemple à suivre pour le reste de l'hémisphère, vous devez participer aux négociations et le Canada peut donc jouer un rôle important.

Si vous signez l'accord, ce sera une signature intéressante et importante pour les États-Unis et pour le Mexique, car vous montrerez que vous respectez les règles du jeu et que vous voulez faire de l'ALENA le modèle à suivre pour le reste de l'hémisphère. Je suppose que vous le faites également pour des raisons politiques internes.

Le sénateur Grafstein: Monsieur le président, j'aurais d'autres questions à poser au prochain tour.

Le président: Sénateur Lawson.

Le sénateur Lawson: Merci, monsieur le président. D'après les chiffres que j'ai, il y a environ 20 millions de chômeurs au Mexique. Est-ce un chiffre raisonnable?

M. Vega: De chômeurs?

Le sénateur Lawson: Oui.

M. Vega: C'est difficile à dire, car il n'y a pas de chiffres officiels. Certaines personnes parlent de 20 p. 100 ou de 15 p. 100. Selon d'autres, c'est plutôt 40 p. 100 ou 30 p. 100. Comme vous le savez, il y a beaucoup de sous-emploi. Selon les statistiques gouvernementales, le taux de chômage est de 8 à 10 p. 100.

Le sénateur Lawson: En ce qui concerne les enfants qui travaillent, est-ce toujours une pratique courante?

M. Vega: Je sais que des cas ont été signalés dans certaines entreprises, mais il s'agit surtout de petits vendeurs de rue.

Le sénateur Lawson: Ce ne sont pas les enfants des rues qui m'inquiètent. Je veux parler du mouvement syndical américain, en Californie et d'une université californienne qui a réalisé un vidéo et des interviews dans des usines comme Delmonte. Je veux parler des usines qui emploient des ouvriers. Ils ont interviewé des enfants de 12, 13, 14 et 15 ans qui travaillaient dans des usines. Voilà ce dont je veux parler et non pas des petits vendeurs de rue ou des cireurs de chaussures.

M. Vega: Oui. On en voit davantage de la première catégorie que de la deuxième. Si c'est le cas dans cette usine, du moins au Mexique, ce n'est pas un fait connu du public. Je ne pense pas que ce soit fréquent.

Le sénateur Lawson: Je pourrais obtenir une copie du vidéo et des interviews.

M. Vega: Dans les maquiladoras, 60 p. 100 des travailleurs sont des femmes et le pourcentage d'hommes augmente.

[Text]

Senator Lawson: What I saw is they were working on the assembly lines. The video is called *The Dirty Business* and one of the major universities in California conducted the study and they did the interviews. You see them working for a major company like Delmonte. Are you unaware of this?

Mr. Vega: I am not. I have done research also in the maquiladoras plants for different purposes. Unless I am blind, it would not be common practise in Mexico.

It is like the people from the furniture business in Los Angeles who pointed out 15 firms left Los Angeles and went to Mexico. That is 1 per cent of all manufacturing firms in Los Angeles. I would not support the generalizations that all the firms are going to go to reduce their labour costs.

Senator Lawson: What would the average wage be at maquiladoras plants?

Mr. Vega: There was a study done by the sister institution of mine. What I am trying to calculate in 1991 dollars, comparing wages in maquiladoras plants in certain sectors to the wages in Monterey which is our industrial city. Wages tend to be higher in maquiladoras on average. I really do not have the figures. The minimum wage in Mexico now is 600,000 pesos. We now have new pesos. We count in terms of a monthly minimum or daily wage. It would be around \$8 to \$10 a day.

Senator Lawson: Around a dollar an hour, no matter how you got it.

Mr. Vega: If you compare them to what is going on in Monterey and other cities, they have been higher.

Senator Lawson: Would you not say that the major labour organizations in Mexico were supporting NAFTA? I am also told that the major labour organizations are really a house union, a captive of the government in effect.

Mr. Vega: Pardon?

Senator Lawson: A captive of the government, the trade unions?

Mr. Vega: I was referring to that. There are different interpretations of the Mexican political system. Some people talk about a system in which labour is a captive, an alliance between the state and labour in order to exploit. That is one way of viewing Mexico.

If you take into account the history of Mexico since the 1940s, a lot of political scientists that have studied in my country would normally try to compare it to other countries in Latin America; Brazil and Argentina. Mexico has not had a

[Traduction]

Le sénateur Lawson: J'ai constaté que ces jeunes travaillaient sur les chaînes de montage. Le vidéo s'intitule *The Dirty Business* et une des plus grandes universités californiennes a réalisé cette étude et les interviews. Vous voyez ces jeunes travailler pour une grande entreprise comme Delmonte. Vous n'êtes pas au courant?

M. Vega: Non. J'ai également fait des recherches dans les maquiladoras, dans un but différent. À moins que je ne sois aveugle, ce n'est pas fréquent au Mexique.

C'est comme les représentants de l'industrie du meuble de Los Angeles qui ont fait valoir que 15 firmes avaient quitté Los Angeles pour s'établir au Mexique. Cela ne représente que 1 p. 100 de l'ensemble des entreprises de fabrication de Los Angeles. Je n'irai pas généraliser en disant que toutes les entreprises vont partir pour réduire leurs frais de main-d'oeuvre.

Le sénateur Lawson: Quel est le salaire moyen dans les maquiladoras?

M. Vega: L'institution parallèle à la mienne a réalisé une étude à ce sujet. J'essaie de faire le calcul en dollars de 1991, en comparant les salaires des maquiladoras de certains secteurs avec les salaires en vigueur à Monterey, notre ville industrielle. En moyenne, les salaires sont généralement plus élevés dans les maquiladoras. Je n'ai pas les chiffres exacts. Au Mexique, le salaire minimum est actuellement de 600 000 pesos. Nous avons un nouveau pesos. Notre base de référence est le salaire mensuel ou journalier minimum. Il est d'environ 8 \$ à 10 \$ par jour.

Le sénateur Lawson: Ce qui donne à peu près 1 \$ de l'heure, quelle que soit la façon de calculer.

M. Vega: Si vous comparez ces salaires avec ceux qui sont offerts à Monterey et les autres villes, ils sont plus élevés.

Le sénateur Lawson: Ne diriez-vous pas que les principaux syndicats du Mexique appuient l'ALENA? On me dit que ces syndicats sont, en fait, à la solde du gouvernement.

M. Vega: Pardon?

Le sénateur Lawson: Les syndicats ne sont-ils pas à la solde du gouvernement?

M. Vega: Il y a différentes façons d'interpréter le régime politique mexicain. Certains considèrent que les syndicats sont captifs et qu'il y a une alliance entre l'État et les syndicats pour exploiter les travailleurs. C'est une façon de considérer le Mexique.

Si vous examinez l'histoire du Mexique depuis les années 40, de nombreux politologues qui ont étudié dans mon pays, ont tendance à le comparer avec les autres pays d'Amérique latine comme le Brésil et l'Argentine. Le Mexique n'a jamais

[Text]

really tight government. They always talk about the miracle of Mexican stability.

The stability for the last 40 or 50 years probably would not last if it were based on repression and not consensus.

What is going on now is that there is a sense that also peasants and the agricultural sector has to be taken into account. That is why reforms were undertaken last year to allow peasants to be able to own their own land, sell it, and mortgage it. Before 1991, they could not own their own land. It is very complicated to go back all the way to the colonial period.

You could not account for Mexican stability on the basis of repression, cohabitation perhaps, but there is a consensus society — that is what makes the study of Mexican political system so fascinating. It is a stable society without the major labour interruptions or violence of other countries in Latin America.

Senator Lawson: The American Federation of Labour allege that legitimate trade unions, as we know them in the United States and Canada, if they attempts to organize, express themselves, negotiate and withdraw their labour by strike, would do so at their peril in Mexico. They are victims of human rights violation. What do you say to that?

Mr. Vega: Again, they would probably point to one or two cases, and then they would generalize. They would probably cite the Volkswagen strike last year. It was not handled in a very fair way. But if you study throughout the years, there are different treatments depending on the sector.

For instance, one of the basic mechanisms through which the Mexican government has been able to attract foreign investment in the automotive sector and other important sectors, is by giving a free hand to the transnational corporations to deal with labour freely. They do not really interfere in that. If you compare the wages they have to those in other sectors in Mexico, they are higher.

It is difficult. I think the FAICAO would point to two or three strikes that have happened probably, and they would generalize again. I think that would be the general case for what is going on in Mexico.

The telephones union which is strongly supports the agreement, has recognized the importance of restructuring, of having a new cooperation with the government, and it has been gaining more and more wages. I can give you counter-examples in different areas.

The teachers union were complaining. A lot of people were complaining about the strikes and the manifestation in the streets. For the last years of the 1980s, they were complaining

[Traduction]

eu un gouvernement vraiment répressif. Les politicologues parlent toujours du miracle de la stabilité mexicaine.

La stabilité de ces 40 ou 50 dernières années n'aurait sans doute pas duré si elle se fondait sur la répression plutôt que le consensus.

Actuellement, on se dit qu'il faut tenir compte également des paysans et du secteur agricole. Voilà pourquoi le gouvernement a entrepris des réformes, l'année dernière, pour permettre aux paysans de posséder leurs propres terres, de les vendre et de les hypothéquer. Avant 1991, ils ne pouvaient pas être propriétaires de leurs terres. Il serait très compliqué de remonter jusqu'à l'époque coloniale.

La stabilité mexicaine ne peut pas être fondée sur la répression, peut-être sur la cohabitation, mais c'est une société de consensus — c'est ce qui rend l'étude de la politique mexicaine tellement fascinante. C'est une société stable, à l'abri des graves troubles syndicaux ou de la violence qui ont secoué d'autres pays d'Amérique latine.

Le sénateur Lawson: La *American Federation of Labour* affirme que si les syndicats légitimes, tels que nous les connaissons aux États-Unis et au Canada, cherchaient à s'organiser, à s'exprimer, à négocier et à faire la grève, ce serait à leurs risques et périls. Ils sont victimes des violations des droits de la personne. Que répondez-vous à cela?

M. Vega: Encore une fois, on pourrait sans doute citer un ou deux cas et généraliser. Les syndicats citeraient sans doute la grève qui a eu lieu chez Volkswagen, l'année dernière. Elle n'a pas été réglée de façon très équitable. Mais si vous étudiez la situation au cours des années, chaque secteur a été traité différemment.

Par exemple, l'un des mécanismes fondamentaux grâce auxquels le gouvernement mexicain a pu attirer des investissements étrangers dans le secteur automobile et d'autres secteurs importants consiste à laisser les sociétés transnationales régler leurs questions de main-d'oeuvre. Le gouvernement ne s'en mêle pas. Si vous comparez les salaires qui y sont pratiqués par rapport à ceux des autres secteurs du Mexique, ils sont plus élevés.

C'est difficile. La FAICAO citerait probablement deux ou trois grèves et se permettrait de généraliser. Voilà ce qui se passe au Mexique, dans les grandes lignes.

Le syndicat des téléphones, qui appuie énergiquement l'accord, a reconnu l'importance d'une restructuration, d'une nouvelle coopération avec le gouvernement et il a obtenu des hausses de salaire. Je pourrais vous citer des exemples contraires, dans d'autres domaines.

Le syndicat des enseignants s'est plaint. Beaucoup de gens se sont plaint des grèves et il y a eu des manifestations dans les rues. À la fin des années 80, les enseignants ont réclamé des

[Text]

for wage raises. They just got a raise of great importance that has made everything work again.

You would have to go sector by sector and point to different things. But I do not think the general spirit and policy would be to try to prevent independent unions. Especially in the automatic and electronic sectors, you can see that most unions are independent, like CTM, the FAICAO equivalent in Mexico. There is a diffusion which has to do with the opening of the economy that has been going on for years. They know that many transnational companies just would not accept any participation from the government in dealings of how they should handle the question of labour-management relations.

Senator Lawson: I understand that, but I do not accept that it is equivalent to what we would have in North America.

Mr. Vega: It is equivalent in the sense that the type of relationship that you have with the major labour unions form part of the CTM, just as a lot of unions belong to the FAICAO.

Senator Lawson: I understand for the automobile industry and so on, in Mexico, they are really company unions, not independent free trade unions. That we do know, and in the automobile industry, the average wage is about a dollar an hour there.

Mr. Vega: In Mexico? I think it has been gaining.

The Chairman: Yes, I think it is up to \$1.05 now.

Mr. Vega: It is growing. You also have to take into account fringe benefits, not only salaries and wages. Again, if you get into the fringe benefits that a lot of workers get, I do not think it would be \$1.05.

Senator Lawson: Fringe benefits such as what? Pension, health and welfare, holidays? What kind of fringe benefits?

Mr. Vega: They get what you call profit-sharing; that, as far as I know, Canada and the U.S. do not have. I know my father-in-law always complains that he has to give profit-sharing to the workers. That means every year they must take into account how much profit they have and share it with the workers.

Senator Lawson: I would be pleased to see any statistics you have on any shares that the workers receive from profit-sharing agreements. Is that available? Do you have any statistics on that?

Mr. Vega: I could send you some.

Senator Lawson: I would be pleased, if you could send that to the committee. Also, we are led to believe that one of the benefits for Canada with NAFTA is this huge pool of work force and that the citizens of Mexico are eager and anxious to buy North American manufactured goods. But at

[Traduction]

hausse de salaire. Ils viennent d'en obtenir une importante qui a redressé la situation.

La situation diffère d'un secteur à l'autre. Mais je ne pense pas qu'en général le gouvernement ait pour politique de s'opposer aux syndicats indépendants. Surtout dans le secteur de l'automobile et de l'électronique, vous pouvez voir que la plupart des syndicats sont indépendants, comme la CTM, l'équivalent mexicain de la FAICAO. On assiste à une diffusion qui résulte de l'ouverture économique entamée depuis des années. Le gouvernement sait que de nombreuses sociétés transnationales n'accepteraient pas qu'il s'ingère dans leurs relations syndicales-patronales.

Le sénateur Lawson: Je comprends, mais je ne crois pas que ce soit l'équivalent de ce que nous avons en Amérique du Nord.

M. Vega: C'est l'équivalent en ce sens que les principaux syndicats font partie de la CTM, tout comme beaucoup de syndicats appartiennent à la FAICAO.

Le sénateur Lawson: Je crois qu'au Mexique, les syndicats de l'automobile et autres sont des syndicats d'entreprise et non pas des syndicats indépendants. Nous savons que dans l'industrie automobile le salaire moyen est d'environ 1 \$ de l'heure.

M. Vega: Au Mexique? Je pense qu'il a augmenté.

Le président: Oui, je crois qu'il en est à 1,05 \$.

M. Vega: Il augmente. Vous devez également tenir compte des avantages sociaux et pas seulement des salaires. Si vous comptez les avantages sociaux qu'obtiennent beaucoup de travailleurs, je ne pense pas que ce serait 1,05 \$.

Le sénateur Lawson: Quels avantages sociaux? La pension de retraite, les soins médicaux, les congés payés? De quel genre d'avantages sociaux parlez-vous?

M. Vega: Ils obtiennent une participation aux bénéfices ce qui, à ma connaissance, n'existe pas au Canada et aux États-Unis. Je sais que mon beau-père se plaint toujours de devoir donner une participation aux bénéfices à ses employés. Cela veut dire que chaque année on doit tenir compte des bénéfices et les partager avec les travailleurs.

Le sénateur Lawson: J'aimerais voir des chiffres quant aux actions que les travailleurs obtiennent dans le cas de la participation aux bénéfices. Avez-vous ces chiffres?

M. Vega: Je pourrais vous en faire parvenir.

Le sénateur Lawson: J'aimerais beaucoup que vous puissiez les envoyer au comité. D'autre part, on nous a donné à entendre que l'un des avantages que l'ALENA présente pour le Canada est cet énorme réservoir de main-d'oeuvre et que les citoyens du Mexique ont hâte d'acheter des produits fabriqués

[Text]

their rates of pay, how can they afford to buy any of these manufactured goods? I do not understand that. They can hardly afford to buy shelter.

Mr. Vega: Sometimes I do not understand either, but if you go to Mexican shopping centres now, you will see a lot of foreign goods, especially American; unfortunately not as many Canadian. Yes, you must recognize that, to the extent that we have a wage differential — we earn 10 per cent of what you make in Canada — it will take a few years before we really become an important dynamic market. But you cannot deny as well that, in the last three years, we were the most dynamic market for American goods.

I really do not know about the statistics of Canada. As far as I understand, we are now the only country to have a surplus with you in trade. With the rest of the world, we have a deficit, which creates a lot of concern in Mexico.

I do not know how we do it, but if you go to the shopping centres everywhere, you will find goods, either by smuggling or just through buying, and not comparable to what you could get if Mexican people had higher incomes. We are now equivalent to the purchasing power of 15 million people, comparing Canada, the U.S. and Mexico, though we have 85 million people. It will take a number of years before we can really aspire to have the consumption patterns of Canada and the U.S.

Nevertheless, we are now seeing, and to some people this is a concern, a lot of goods which are being exported to Mexico, especially from the U.S. We have become very dynamic. I do not buy the notion that Mexico is benefiting the most from the NAFTA as they say in the U.S., because we have been growing as a very important market for U.S. goods in the last four or five years. We will have to wait to gain more purchasing power.

Senator Lawson: You are concerned about the migratory workers coming into the United States, particularly California. They tell me they have 5 million illegals there. As far as the rates, though, the lowest paid Mexican worker in California would get at least four or five times more than what they received in Mexico.

Do you see a time down the road, if your economy improves, when this migratory pattern would stop and the Mexicans would stay home?

Mr. Vega: It would take a long time, probably 20 years for that kind of change. However, the idea of the NAFTA it is to level off income. To the extent that there is still this wage difference, that is the main way of explaining immigratory patterns of Mexicans to the U.S. There was concern about Maquilladora because people go there, they work for three

[Traduction]

en Amérique du Nord. Mais si c'est ce qu'ils gagnent, comment peuvent-ils se permettre d'acheter ces produits? Je ne comprends pas. Ils ont déjà du mal à se loger.

M. Vega: Je ne comprends pas toujours non plus, mais si vous allez dans les centres commerciaux du Mexique, vous y verrez beaucoup de produits étrangers et surtout américains; malheureusement, pas autant de canadiens. Il faut bien se dire qu'étant donné que nous gagnons seulement 10 p. 100 du salaire canadien, il nous faudra quelques années pour devenir un marché vraiment dynamique. Mais il est certain que, depuis trois ans, nous avons été le marché le plus dynamique qui soit pour les produits américains.

Je ne sais pas quels sont les chiffres pour le Canada. À ma connaissance, nous sommes maintenant le seul pays à avoir un excédent commercial avec vous. Notre balance commerciale avec le reste du monde est déficitaire, ce qui inquiète beaucoup les Mexicains.

Je ne sais pas comment nous y arrivons, mais quand vous visitez des centres commerciaux du Mexique, vous y trouverez des produits de contrebande ou achetés et qui ne se comparent pas à ce que vous pourriez obtenir si les Mexicains avaient un revenu plus élevé. Nous avons maintenant un pouvoir d'achat équivalent à 15 millions d'habitants, par rapport au Canada et aux États-Unis, alors que nous avons 85 millions d'habitants. Il nous faudra plusieurs années avant que notre consommation s'aligne sur celle du Canada et des États-Unis.

Quoi qu'il en soit, et cela préoccupe certaines personnes, beaucoup de marchandises sont actuellement exportées vers le Mexique, surtout en provenance des États-Unis. Nous sommes devenus très dynamiques. Je ne suis pas d'accord pour dire que le Mexique est le pays qui profitera le plus de l'ALENA comme on le prétend aux États-Unis, car notre marché s'est beaucoup ouvert aux produits américains depuis quatre ou cinq ans. Il faut que nous obtenions maintenant un plus grand pouvoir d'achat.

Le sénateur Lawson: Vous vous préoccupez des travailleurs migrants qui vont aux États-Unis, et surtout en Californie. On m'a dit qu'il y avait là-bas cinq millions d'immigrants illégaux. Néanmoins, pour ce qui est des salaires, le travailleur mexicain le plus mal payé de Californie touche au moins quatre ou cinq fois plus que ce qu'il gagnerait au Mexique.

Pensez-vous qu'un jour, si votre économie s'améliore, cette migration va cesser et que les Mexicains resteront chez eux?

M. Vega: Cela prendra longtemps, sans doute 20 ans. Toutefois, l'ALENA vise à aligner les revenus. Dans la mesure où cet écart salarial existe toujours, c'est ce qui explique surtout la migration des Mexicains vers les États-Unis. Le problème s'est posé pour les maquiladoras parce que les gens vont travailler là-bas pendant trois mois

[Text]

months, and then they move to the U.S. as soon as they can find a job.

It is a very complicated issue in U.S.-Mexico relations. How will you deal with that, assuming that you do not see that and on the other hand asking for labour standards? To me it is very complicated and I do not see how that can be negotiated for something acceptable to Mexico.

Senator MacEachen: Mr. Chairman, I am interested in the discussion with respect to the differential in wages, let us say, between Mexico and the United States. I thought the witness stated a moment ago that one of the main purposes of the free trade agreement is to reduce that differential.

That is what we used to think. However, international trade theory would suggest, that mutually advantageous trade between two countries would tend to equalize the wage levels. However, experience in Mexico is that there is no or only a faint relationship between productivity and wages. I guess, in the United States and in Canada, as productivity increased, wages increased. Because of that, we have the kind of solid middle class in the auto workers, for example.

One could argue, from a development point of view, that it is highly desirable to have a NAFTA in order to equalize over time. However, it appears that, in Mexico, for the last 15 years, there has been virtually no link between wages and productivity.

Take the auto workers. You talked about it and so has Senator Lawson. I understand that the compensation of the auto workers in Mexico is one-eighth of that in the United States and, in some cases, there is greater productivity and better quality. That is the first point I want to make.

You have said already in your testimony that an explanation for the low wage rates was the surplus workers in Mexico, a very big surplus, as well as wage rates in the traditional sectors like agriculture. This is preventing that link from being registered.

In a sense, one can ask, what is in it for the Mexican worker if the free trade agreement and productivity is not registered in wages? And why would the United States not be very concerned about the reality in Mexico that high-tech, high-productivity sectors are being compensated at very-much-lower-than-American wages.

In that connection, I want to speak about a technology review which I picked up today. It talks about whether manufacturing will head south. It says a 1992 *Wall Street Journal* poll confirmed that NAFTA could reinforce the trend — that is the trend for the downward pitch of real wages in the United States, as has happened in Mexico. You have had

[Traduction]

après quoi ils partent aux États-Unis dès qu'ils peuvent trouver un emploi.

C'est là un aspect très complexe des relations entre les États-Unis et le Mexique. Comment régler la question si d'un autre côté vous exigez des normes du travail? Cela me paraît très compliqué et je ne vois pas comment il serait possible de négocier une solution acceptable pour le Mexique.

Le sénateur MacEachen: Monsieur le président, je m'intéresse aux discussions concernant les écarts salariaux entre le Mexique et les États-Unis. J'ai cru entendre dire le témoin, tout à l'heure, que l'un des principaux objectifs de l'accord de libre-échange était de réduire cet écart.

C'est ce que nous pensions. Toutefois, selon les théories du commerce international, des échanges commerciaux mutuellement avantageux entre deux pays ont tendance à égaliser les salaires. Néanmoins, au Mexique, il n'y a qu'un rapport très lointain entre la productivité et les salaires. Je crois qu'aux États-Unis et au Canada, quand la productivité augmente, les salaires augmentent aussi. Pour cette raison, les travailleurs de l'automobile font partie de la classe moyenne, par exemple.

On pourrait faire valoir qu'il est très souhaitable d'avoir un ALENA pour égaliser les choses avec le temps. Toutefois, depuis 15 ans, il semble qu'au Mexique il n'y ait eu pratiquement aucun rapport entre les salaires et la productivité.

Prenez les travailleurs de l'automobile. Vous en avez parlé ainsi que le sénateur Lawson. Si j'ai bien compris, le salaire des travailleurs de l'automobile du Mexique correspond au huitième de ce qu'il est aux États-Unis et, dans certains cas, la productivité est plus grande et la qualité supérieure. Voilà la première chose que j'avais à dire.

Vous avez déjà déclaré que les bas salaires s'expliquaient par l'excédent de main-d'oeuvre qu'il y a au Mexique ainsi que les salaires en vigueur dans les secteurs traditionnels comme l'agriculture. Cela vous empêche d'établir ce lien.

On pourrait se demander quels sont les avantages de l'accord de libre-échange pour les travailleurs mexicains si la productivité ne se reflète pas dans les salaires? Et pourquoi les États-Unis n'auraient-ils pas lieu de s'inquiéter du fait qu'au Mexique, les travailleurs des secteurs de la haute technologie à forte productivité sont rémunérés à des salaires nettement inférieurs à ceux des Américains?

À cet égard, j'aimerais parler d'une étude technologique sur laquelle je suis tombé hier. On s'y demande si les industries de fabrication vont déménager vers le Sud. On peut lire qu'un sondage réalisé en 1992 par le *Wall Street Journal*, a confirmé que l'ALENA renforcerait la tendance à une baisse des salaires réels aux États-Unis, comme cela s'est passé au Mexique.

[Text]

a 40-per-cent drop in real wages in the 1980s in Mexico, and there has been a drop in real wages in the United States.

So the *Wall Street Journal* says that one-quarter of 455 leading corporation executives are either very likely or somewhat likely to use the treaty as a bargaining chip to hold down wages. Well, of course, if what I say is correct. About 40 per cent maintain that they may move at least some production to Mexico within the next several years. If only a few plants relocated, a large demonstration effect would be produced.

I guess a lot of the thinking in the United States was that, if they lost jobs to Mexico, it would be in the low end of the economy, low-paying jobs. But now, when they take a look at the Mexican economy and see this phenomenon, it seems to me there will be a strong temptation for American firms, for these reasons, to move to Mexico.

In the same article, just a few days ago, a typewriter plant in northwest New York laid off 800 workers, 750 others affected. They are moving to Mexico because they are a high-tech, high-productivity company. They can have the same quality in Mexico with one-eighth the compensation — \$2 per hour versus \$16 in New York.

My conundrum is manifested by what is alleged to be the lack of any linkage in Mexico between high productivity and wages.

In that context, one can understand the position of the AFLCIO in advocating labour unions and free collective bargaining in the way we have known it, because that will be some impetus to raising the wage levels in Mexico and reducing the very strong advantage which they will have.

I do not think that the side deals involve any of that. They do not involve any commitment to having a trade union in the American or Canadian sense. So what is all this about? I guess it is an intellectual inquiry about productivity and wages. It is also a political point; namely that probably the resistance in the United States to NAFTA will likely increase as these factors flow into the understanding.

Mr. Vega: I would like to react to that. I have read the studies that have been done on the basis of environmental standards and labour standards. I think you are generalizing from one case study that was undertaken by an America on a particular plant. The findings of the study was that despite the fact that the plant was as productive as the Toyota plant, or even more productive, the wages did not reflect that productivity. On the basis of that case, some people have generalized throughout Mexican industry.

[Traduction]

Vous avez dû absorber, dans les années 80, une baisse de 40 p. 100 du salaire réel dans votre pays et il y a également eu une baisse du salaire réel aux États-Unis.

Le *Wall Street Journal* déclare donc que le quart des 455 principaux dirigeants d'entreprise vont probablement se servir de l'accord de libre-échange pour négocier des baisses de salaire. Bien entendu, c'est si j'ai raison. Environ 40 p. 100 d'entre eux affirment qu'ils déménageront peut-être au moins une partie de leur production au Mexique au cours des années à venir. Si seulement quelques usines déménagent, la démonstration sera faite.

Je crois qu'aux États-Unis on s'est dit que si l'on perdait des emplois en faveur du Mexique, ce serait des emplois mal rémunérés. Mais maintenant, les Américains se penchent sur l'économie mexicaine et constatent ce phénomène et j'ai l'impression que les firmes américaines seront très tentées, pour ces raisons, de déménager au Mexique.

Dans le même article nous apprenons qu'il y a quelques jours, une usine de machines à écrire du nord-ouest de New York a mis à pied 800 travailleurs et que 750 autres sont touchés par les changements. Elle déménage au Mexique parce qu'il s'agit d'une entreprise de haute technologie et hautement productive. Elle pourra avoir une production de la même qualité en payant seulement le huitième des salaires soit 2 \$ de l'heure contre 16 \$ à New York.

On voit là qu'il n'y a aucun lien, au Mexique, entre une haute productivité et les salaires.

Dans ce contexte, on peut comprendre pourquoi l'AFLCIO réclame des syndicats et la libre négociation collective comme nous les connaissons car cela contribuera à relever le niveau des salaires au Mexique et à réduire l'avantage très net dont les Mexicains bénéficieront.

Je ne pense pas que les accords parallèles portent là-dessus. Il n'y est pas question de créer des syndicats au sens américain ou canadien du terme. Alors à quoi tout cela rime-t-il? Je suppose que c'est une simple étude sur la productivité et les salaires. D'autre part, du point de vue politique, la résistance opposée par les États-Unis à l'ALENA va sans doute s'intensifier lorsqu'on va comprendre tous ces facteurs.

M. Vega: Je voudrais répondre à cela. J'ai lu les études qui ont été réalisées sur les normes environnementales et les normes du travail. Je crois que vous généralisez à partir d'une étude de cas qui portait sur une usine donnée. Selon les conclusions de cette étude, même si l'usine était aussi productive que l'usine Toyota, ou même davantage, les salaires ne reflétaient pas cette productivité. À partir de cette conclusion, certaines personnes ont pensé que cela s'appliquait à l'ensemble de l'industrie mexicaine.

[Text]

I want to be blunt about this. When I answered the question of your colleague, I said that I recognize that there are cases, and that is probably one of the cases.

The response to that study is that training takes a while and it is not cheap. Labour turnover is also very high in Mexico. It is not as in the U.S. and Canada. Labour in Mexico tends to move very quickly. When workers suddenly find a job in the U.S., they leave and new workers have to be trained. That tends to keep wages low. Because of the problem of labour turnover, companies will be forced to raise wages if they want to keep workers, but that apparently is not happening in some automotive companies.

I take issue with your argument that it is the same in the overall economy. Although I do not have the figures in my head, I am willing to bet that in electronics plants, higher wages represent productivity which is higher than the standards in Mexico. I think you would find the same thing if you compared all sectors. I could not deny that there are probably particular cases where that is happening.

However, I will also argue the opposite. Part of the problem that led us to the crisis in the 1980s — this may sound very crude to labour unionists — is that sometimes the Mexican system tends to pay even higher than productivity levels to some unions in Mexico. The reason for that is because they had an alliance with the state. We are now trying to prevent that from happening to try to reflect productivity levels with wages. However, I reiterate that we have 40 per cent under-employment and a million people entering the economy every year. To extend that, our workers have lower education levels and we have to train them. Therefore, it would be very difficult to pay them according to U.S. and Canadian standards. You will have to wait for a while before that can happen. I do not think it is simply a question of a union saying the employers have to pay the workers more because the AFLCIO wants them to pay more. That is a very complicated issue that cannot be solved by a provision within a trade agreement; forcing companies to pay more. Who is going to decide what productivity is? Some workers in the U.S. are earning much higher wages than the productivity levels they have shown in the last few years indicate they should, if you compare productivity levels with Germany, Japan and other countries.

I am sorry to answer like that, but I think that is part of the problem in Mexico and I would not agree that it can be generalized.

[Traduction]

Permettez-moi d'être franc et direct. Quand j'ai répondu à la question de votre collègue, j'ai dit qu'il y avait effectivement des cas de ce genre, et c'en est probablement un.

Je répondrai à cela que la formation prend du temps et n'est pas bon marché. Le roulement de la main-d'oeuvre est également très élevé au Mexique. La situation n'est pas comparable à celle des États-Unis et du Canada. La main-d'oeuvre mexicaine a tendance à bouger très vite. Lorsque les travailleurs trouvent un emploi aux États-Unis, ils partent et il faut former de nouveaux employés. Cela a tendance à maintenir les salaires à un bas niveau. À cause de ce problème de roulement, les entreprises seront forcées de relever les salaires si elles veulent garder les travailleurs, mais apparemment, ce n'est pas ce qui se passe chez certains fabricants d'automobiles.

Je ne suis pas d'accord avec vous pour dire que la situation est la même dans l'ensemble de l'économie. Je n'ai pas les chiffres en tête, mais je serais prêt à parier que dans les usines électroniques, des salaires plus élevés correspondent à une productivité supérieure aux normes mexicaines. Si vous faites une comparaison entre tous les secteurs, vous constaterez sans doute la même chose. Je ne nie pas qu'il y a sans doute des cas où ce que vous dites est vrai.

Toutefois, je ferai également valoir l'inverse. Le problème qui nous a conduits à la crise des années 80 — et cela peut sembler très brutal pour les syndicalistes — est dû en partie à ce que le système mexicain tend parfois à payer encore plus que le niveau de productivité ne le justifie à certains syndicats du Mexique. Ces syndicats ont conclu une alliance avec l'État. Nous essayons de l'empêcher de façon à ce que le niveau de productivité reflète les salaires. Toutefois, je répète que nous avons un sous-emploi de 40 p. 100 et un million de gens qui entrent chaque année sur le marché du travail. De plus, nos travailleurs ont un niveau d'instruction moins élevé et nous devons les former. Par conséquent, il serait très difficile de les rémunérer selon les normes américaines et canadiennes. Vous devrez attendre un certain temps avant que cela ne se produise. Il ne suffit pas qu'un syndicat demande aux employeurs de payer davantage les travailleurs parce que l'AFLCIO le désire. C'est une question très complexe qu'on ne peut pas résoudre au moyen d'une disposition dans un accord commercial; on ne peut pas obliger les compagnies à payer plus. Qui va décider de ce qu'est la productivité? Certains travailleurs américains gagnent des salaires beaucoup plus élevés que le niveau de productivité de ces dernières années ne le justifie, si vous le comparez avec la productivité de l'Allemagne, du Japon et d'autres pays.

Je regrette de devoir donner cette réponse, mais cela fait partie du problème du Mexique et on ne peut pas généraliser.

[Text]

Senator MacEachen: I made my point, but I just add a post script. The automobile industry is not a tiny industry in Mexico. It is a substantial industry.

Mr. Vega: You are talking about one factory.

Senator MacEachen: I am talking about auto workers as a whole.

Mr. Vega: That is something that was done on the basis of a case study —

Senator MacEachen: No, I am talking about auto workers as a whole in Mexico. They are paid one-eighth of U.S. wages. We have to determine that.

Mr. Vega: You have to determine the productivity level of Volkswagen plant workers compared to others and then compare wages, but I do not think you can generalize.

Senator MacEachen: I want to clarify that I am not referring to a single plant. I am talking about the auto sector as a whole. Throughout the eighties the real wages of workers in Mexico dropped 40 per cent. When you are producing a world-class, quality automobile and paying one-eighth of the wages, you are increasing the difficulties in the United States and elsewhere unless that is satisfactorily resolved or understood. If my allegations are incorrect, of course it then falls to the ground.

The Chairman: Why would wage levels go up with productivity if there is a surplus of available labour which can be made highly productive with some training?

Senator MacEachen: I think we are in a contradictory situation here. You have the surplus labour argument. When you have a large pool of unemployed and a large entry into the labour force each year in unionized plants, that is bound to depress wages. That is clear. If that is the fact, it is a force that is working against the productivity rise. That can be stated, although our witness was not prepared to accept that despite these forces, productivity had remained low.

I am not complaining about Mexico at all. I am only asking myself how this looks to American and Canadian workers as they see this trend.

Mr. Vega: I remind you that the productivity levels that Mexico achieved during the eighties had to do with a reform in trade policy. Mexico forced the companies to comply with certain very restrictive rules on importation and exportation of parts. There were some very important changes in 1982 in

[Traduction]

Le sénateur MacEachen: J'ai fait valoir ce que j'avais à dire, mais j'aimerais ajouter une chose. Le secteur de l'automobile n'est pas une petite industrie au Mexique. C'est une industrie importante.

M. Vega: Vous parlez d'une usine.

Le sénateur MacEachen: Je parle de l'ensemble des travailleurs de l'automobile.

M. Vega: Cela a été fait à partir d'une étude de cas...

Le sénateur MacEachen: Non, je parle de l'ensemble des travailleurs de l'automobile du Mexique. Ils touchent le huitième du salaire en vigueur aux États-Unis. C'est une question qu'il faut régler.

M. Vega: Vous devez déterminer le niveau de productivité des travailleurs de chez Volkswagen comparé à ceux d'autres usines et ensuite comparer les salaires, mais je ne pense pas que vous puissiez généraliser.

Le sénateur MacEachen: Je tiens à préciser que je ne parle pas d'une usine en particulier, mais de l'ensemble du secteur de l'automobile. Dans les années 80, le salaire réel des travailleurs mexicains a baissé de 40 p. 100. Quand vous produisez une automobile de qualité internationale et que vous payez seulement le huitième des salaires en vigueur aux États-Unis, vous augmentez les difficultés de ce pays et des autres tant que la question n'a pas été réglée. Si mes allégations sont injustifiées, bien entendu, mon raisonnement ne tient plus.

Le président: Pourquoi les salaires augmenteraient-ils en même temps que la productivité s'il y a un excédent de main-d'oeuvre, laquelle peut être rendue hautement productive grâce à de la formation?

Le sénateur MacEachen: Je pense que nous sommes dans une situation contradictoire. On invoque l'excédent de main-d'oeuvre. Quand vous avez un vaste réservoir de chômeurs et que beaucoup de travailleurs entrent chaque année sur le marché du travail, dans des usines non syndiquées, cela fait nécessairement baisser les salaires. C'est clair. Si c'est le cas, cela nuit à la hausse de productivité. C'est la conclusion que l'on peut tirer, même si notre témoin n'est pas disposé à reconnaître que malgré ces pressions, la productivité est restée faible.

Je ne me plains pas du tout du Mexique. Je me demande simplement comment les travailleurs américains et canadiens voient la situation étant donné cette tendance.

M. Vega: Je vous rappelle que le niveau de productivité qui a été atteint au Mexique dans les années 80 était attribuable à une réforme de la politique commerciale. Le Mexique a obligé les entreprises à respecter certaines règles très restrictives sur les importations et les exportations de pièces. En 1982, des

[Text]

foreign investment terms that made Mexico attractive for more investment.

Also, there were some very important changes and very important strikes that took place at that time which allowed the companies to start a process of production very similar to the Japanese style, which is flexible production. For instance, workers play different roles in factories. That allowed Mexico to achieve very high levels of productivity. In order for that to happen, we had to resolve a lot of the union contracts that were in place at that time. According to Mexican law and Mexican contracts at the time, you could not put a worker in a different position in the factory on the basis of seniority. The new contracts in the automotive industry in Mexico do not force the companies to adhere to that and that has allowed the flexible production mechanism to take place.

Sometimes labour-management relations have to be changed in order to allow productivity levels to increase. I do not know about Canada. I do not want to get into a field that I do not know, but I wonder whether what is preventing the U.S. automotive industry from gaining productivity levels is precisely that unions are opposing changes that labour-management internationally is requiring in order to adopt new technologies and production mechanisms.

I suggest that what we achieved in Mexico had to do with adoption of new production and flexible mechanisms, Japanese style, on the basis of cooperation and not necessarily on the basis of former labour-management relationships that had more to do with the North American style. Perhaps that explains the lack of productivity of some of the plants in the U.S. I do not know whether that should also be examined in Canada.

Senator MacEachen: On that point, when you talk about the cooperation between the government and —

Mr. Vega: No, no, management and labour. The Japanese style, as far as I understand, is cooperation and not necessarily unions fighting all the time on the basis of raising wages.

Senator MacEachen: To put it another way, has it not been the objective of the President of Mexico, in taking advantage of the NAFTA, to develop the high value-added, export oriented industries?

Mr. Vega: Yes.

Senator MacEachen: Which is quite different than the American expectation that they could take low value, low productivity imports. But this objective of the Mexican president to produce high-tech goods with one-eighth the wages runs at the very heart of the American sophisticated view of themselves as the high-tech people.

[Traduction]

changements très importants ont été apportés à la politique visant l'investissement étranger et cela a rendu le Mexique plus attrayant pour les investisseurs.

D'autre part, il y a eu des changements très importants qui ont permis aux entreprises d'entamer un processus de production très semblable à celui des Japonais, qui ont une production souple. Par exemple, les travailleurs jouent différents rôles dans les usines. Cela a permis au Mexique de parvenir à un niveau de productivité très élevé. Pour cela, nous devons régler un grand nombre de contrats de travail qui étaient alors en place. Selon la législation mexicaine et les contrats de l'époque, vous ne pouviez pas mettre un travailleur à un autre poste dans l'usine en fonction de son ancienneté. Les nouveaux contrats conclus dans l'industrie automobile mexicaine n'obligent pas les compagnies à respecter cette règle et cela a permis d'assouplir la production.

Les relations syndicales-patronales doivent parfois être modifiées pour que la productivité puisse augmenter. Je ne sais pas ce qu'il en est au Canada. Je ne veux pas me lancer dans un domaine que je ne connais pas, mais je me demande si ce qui empêche l'industrie automobile américaine d'accroître sa productivité ce n'est pas le fait que les syndicats s'opposent aux changements qui s'imposent, à l'échelle internationale, dans les relations syndicales-patronales, pour adopter de nouvelles technologies et méthodes de production.

À mon avis, ce que nous avons réussi à faire au Mexique, est dû à l'adoption de nouvelles méthodes de production plus souples, à la japonaise, basées sur la coopération et pas nécessairement sur les anciennes relations syndicales-patronales qui étaient davantage à la mode nord-américaines. Cela explique peut-être le peu de productivité de certaines usines des États-Unis. Je ne sais pas si le problème se pose également au Canada.

Le sénateur MacEachen: À cet égard, quand vous parlez d'une coopération entre le gouvernement et...

M. Vega: Non, entre les syndicats et le patronat. Si j'ai bien compris, le style japonais se fonde sur la coopération et les syndicats ne se battent pas nécessairement tout le temps pour obtenir des hausses de salaire.

Le sénateur MacEachen: Autrement dit, le président du Mexique n'a-t-il pas cherché à profiter de l'ALENA pour développer ses industries d'exportation à haute valeur ajoutée?

M. Vega: Si.

Le sénateur MacEachen: C'est assez différent des attentes des Américains qui pensent pouvoir absorber des importations à faible valeur, représentant une faible productivité. Le but que poursuit le président du Mexique, soit la production de produits de haute technologie avec le huitième des salaires, atteint les Américains, qui se considèrent comme les spécialistes de la haute technologie dans ce qu'ils ont de plus cher.

[Text]

Mr. Vega: We have two sectors in which we are doing that — automotive and electronics, as far as I know. What they tell you is contradictory. On the automotive side, I grant that you are right; wages do not relate to productivity. However, in electronics I would bet that high wages represent more productivity. So you have contradictory evidence. The trend is not necessarily the first one, it is probably the second.

Senator MacEachen: We will do more work on that.

Senator Bosa: How important to Mexico is Canada's participation in NAFTA?

Mr. Vega: I do not want to sound disrespectful to other Mexicans, but it is very important to people who have really taken an interest in NAFTA and realize the importance of Canada's participation.

I go from conference to conference, and you always hear "Mexico-U.S., Mexico-U.S." I have said, "Listen, this is a trilateral conference; Canada is here as well." If you read all the studies that have been done in the U.S. about the impact of the NAFTA, you will read about nothing but "Mexico-U.S., Mexico-U.S." Canada is an aside. In my opinion, this is very important.

I have been persuaded by arguments and discussions with very knowledgeable Canadian economists about the importance of Canada's participation. I am talking about people like Richard Lipsey. I have conducted interviews. I received money from the IDRC to carry out a study respecting the private sector position on the NAFTA in the three countries. We did a survey of Canadian firms. We conducted many interviews. What I heard time after time, interview after interview in the private sector — not in the small- and medium-sized industries — is that it is to Canada's benefit to enter into the agreement because otherwise you would have a situation in which Mexico would erode.

As you know, Mexico and Canada compete for certain products with the U.S. market. Canada would see an erosion of the preference it gains in the FTA. Canada would be better off trying to participate in order to prevent that from happening.

In my interviews with the private sector, there were concerns that Mexico would get a better deal in the petrochemical industry or automotive products, and Mexico would be better off being there than merely being an aside. That is an area that the Canadian private sector told me was very important.

It would be very beneficial for Mexico not to deal with the U.S. on a one-to-one basis. Both Canada and Mexico have had

[Traduction]

M. Vega: Nous avons deux secteurs dans lesquels nous le faisons, l'automobile et l'électronique. Les commentaires sont contradictoires. Du côté de l'automobile, vous avez sans doute raison; les salaires ne sont pas en rapport avec la productivité. Toutefois, pour l'électronique, je parierais que les hauts salaires correspondent à une productivité supérieure. Vous avez donc des preuves du contraire. La tendance réelle n'est pas nécessairement la première, mais plutôt la deuxième.

Le sénateur MacEachen: Nous allons étudier la question de plus près.

Le sénateur Bosa: Quelle est l'importance de la participation du Canada à l'ALENA aux yeux du Mexique?

M. Vega: Sans vouloir manquer de respect envers mes compatriotes, les personnes qui se sont intéressées de près à l'ALENA sont très conscientes de l'importance de la participation du Canada.

Je vais d'une conférence à l'autre et on y entend toujours parler du Mexique et des États-Unis. J'ai dit aux gens de ne pas oublier que c'était une conférence trilatérale à laquelle le Canada participait également. Si vous lisez toutes les études réalisées aux États-Unis quant aux répercussions de l'ALENA, il y est seulement question du Mexique et des États-Unis. Le Canada n'a qu'une importance accessoire. À mon avis, son rôle est très important.

Les discussions que j'ai eues avec des économistes canadiens de renom m'ont convaincu de l'importance de la participation canadienne. Je veux parler de gens comme Richard Lipsey. J'ai mené des interviews. J'ai reçu de l'argent du CRDI pour faire une étude sur la position du secteur privé à l'égard de l'ALENA dans les trois pays. Nous avons fait une enquête auprès des firmes canadiennes. Nous avons fait de nombreuses entrevues. Ce que j'ai entendu d'une fois à l'autre, dans le secteur privé, et non pas dans le secteur de la PME, que le Canada avait avantage à conclure cet accord parce qu'autrement il assisterait à une érosion de son marché.

Comme vous le savez, le Mexique et le Canada se font concurrence pour certains produits sur le marché américain. Le Canada verrait s'éroder le traitement préférentiel que lui accorde l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Le Canada a intérêt à participer à cet accord.

Quand j'ai rencontré les représentants du secteur privé, ils ont dit craindre que le Mexique obtienne des conditions plus avantageuses sur le plan de l'industrie pétrochimique ou automobile et que ce serait plus avantageux pour le Mexique de participer à l'accord. C'est un domaine très important selon ce que m'a dit le secteur privé du Canada.

Il serait très avantageux pour le Mexique de ne pas traiter avec les États-Unis sur une base bilatérale. Le Canada et le

[Text]

the experience of negotiating bilaterally with the U.S. A GATT-plus system would be better.

Some people do not agree with the NAFTA. They say, "Why do we need the NAFTA if we can go to GATT and negotiate GATT. That is the best of all worlds. Forget about bilateral and trilateral agreements." The problem is that GATT is not working. We could make coalitions in the GATT. Mexico negotiated strongly in favour of many of the positives in the GATT.

To the extent that the NAFTA could be created in a group that could be strengthened and generalized among countries, it would be better for all countries, because the U.S. has this sense of being very hegemonic. They think they are right in what they do all the time. For instance, you could persuade them that they are using their trade remedy laws in an unfair and frivolous way if you have two countries — Canada and Mexico — on one side. That is an area where I see a benefit to Canada being part of the NAFTA.

The NAFTA sometimes works against Mexican interests. If you read the agreement and the negotiations, you will find that, in the automotive industry, Mexico is left alone and Canada and the United States side with each other. That is contrary to what I just said, but perhaps in subsidies, anti-dumping and important areas to Mexican and Canada, it is important that we are both negotiating.

You have probably heard of the hub and spoke model. It would develop if you allowed two bilateral agreements to be negotiated independently. That would be a situation in which the U.S. would become very much more attractive than Canada and Mexico. I do not want to delve into that because I know it has been discussed by Lipsey and others in Canada. It is a very powerful argument and difficult to contradict.

Let us talk for a moment about Canada wanting to have a new policy towards the American hemisphere. I have been to several conferences in Brazil, Argentina, Venezuela and Chile. They are waiting to see what happens with the NAFTA. They are hopeful that the NAFTA works. Canada could be a very important market for their products. You could increase your exports. Mexico could be an important platform to then export to other markets in Central America and the rest of the hemisphere if you are part of the NAFTA.

Finally, the agreement gives to Canada the same, equal position that the U.S. has in important sectors for Canadians such as banking, insurance companies and telecommunications. Northern Telecom can compete with any other telecommunications company in the U.S. You have an equal footing in the agreement. If you walk away, the Americans will probably capture the Mexican market. Given the macro-economic

[Traduction]

Mexique ont déjà négocié bilatéralement avec les États-Unis. Un système s'apparentant au GATT serait préférable.

Certaines personnes désapprouvent l'ALENA. Elles se demandent à quoi servira l'ALENA étant donné qu'on peut toujours négocier dans le cadre du GATT. «C'est la meilleure solution, laissons tomber les accords bilatéraux et trilatéraux». L'ennui, c'est que le GATT ne fonctionne pas. Nous pourrions former des coalitions au sein du GATT. Le Mexique a négocié énergiquement en faveur d'un grand nombre des aspects positifs du GATT.

Dans la mesure où l'ALENA pourrait être consolidé, cette solution est préférable pour tous les pays, étant donné que les États-Unis sont une puissance très hégémonique. Ils pensent avoir toujours raison. Par exemple, vous pourriez les persuader que leur utilisation des recours commerciaux est injuste si le Canada et le Mexique se rangent du même bord. C'est un domaine dans lequel je crois souhaitable que le Canada fasse partie de l'ALENA.

L'ALENA peut être également contraire aux intérêts mexicains. Si vous lisez l'accord et les négociations, vous verrez que dans le secteur de l'automobile, le Mexique se retrouve seul tandis que le Canada et les États-Unis sont dans le camp opposé. C'est le contraire de ce que je viens de dire, mais dans le domaine des subventions, des mesures anti-dumpings et d'autres aspects importants pour le Mexique et le Canada, je crois important que les deux pays puissent négocier.

Vous avez sans doute entendu parler du modèle de la plaque tournante. C'est ce que vous auriez si deux accords bilatéraux étaient négociés indépendamment. Les États-Unis deviendraient alors beaucoup plus attrayants que le Canada et le Mexique. Je ne m'étendrai pas sur le sujet, car je sais que Lipsey et d'autres en ont discuté au Canada. C'est là un argument très convaincant qu'il est difficile de contredire.

Parlons un peu du fait que le Canada veuille une nouvelle politique vis-à-vis de l'hémisphère américain. J'ai assisté à plusieurs conférences au Brésil, en Argentine, au Venezuela et au Chili. Tous ces pays attendent de voir ce qu'il adviendra de l'ALENA. Ils espèrent qu'il fonctionnera. Le Canada pourrait devenir un marché très important pour leurs produits. Vous pourriez augmenter vos exportations. Le Mexique pourrait servir de plaque tournante à partir de laquelle vous exporteriez vers les autres marchés de l'Amérique centrale et le reste de l'hémisphère, si vous êtes signataires de l'ALENA.

Enfin, l'accord confère au Canada la même position que les États-Unis dans des secteurs importants pour les Canadiens tels que les banques, les compagnies d'assurance et les télécommunications. Northern Telecom peut concurrencer toute autre entreprise de télécommunication des États-Unis. Vous vous trouvez sur un pied d'égalité. Si vous renoncez à signer l'accord, les Américains vont sans doute accaparer le marché

[Text]

situation in Canada, that would not be a good idea. You need to increase your exports. The Mexican market, in spite of the fact that it is small compared to other countries, could become a flourishing market for Canadian goods in important areas.

As you know, Bombardier is investing in Mexico. I was reading on the plane flying here that Bombardier will compete in the tender process to build a subway in Monterrey City. Bombardier is there, competing with other companies.

It would be very complicated for Canada to have the same treatment as the Americans have, which, as you know, is our most important trading and investing partner.

I do not know if that satisfies you.

Senator Bosa: That more than satisfies me. I wanted to ask a supplementary question on the same topic, but you have told me how it affects Canada-Mexico relations and the relations with other Latin American countries if we were to become part of NAFTA.

I wish to revisit briefly something you said at the beginning of your presentation relating to population control. You said that the population of Mexico was growing at a rate of 3.6 per cent —

Mr. Vega: In the seventies.

Senator Bosa: — and it is now 2.3. If I recall my statistics, at 2.2 the population remains the same. It does not grow or decrease at 2.2. At 2.3 there would be a little bit of increase. Is this a deliberate government policy?

Mr. Vega: Yes.

Senator Bosa: How is this achieved? Through family planning?

Mr. Vega: Family planning is one of the most successful public policies we have carried out. This policy started in the early seventies. There was a realization that we could not continue growing at that pace. It is a public policy with major venues. Through social insurance health plans, we started offering family control — how do you say...

Senator Bosa: Birth control.

Mr. Vega: — birth control mechanisms and education. Even the church, which has been conservative on those issues in Mexico, if not openly supporting the policy, at least did not oppose the policy. This allowed the government to introduce programs in small rural communities, explaining to the people

[Traduction]

mexicain. Étant donné la situation macroéconomique au Canada, ce ne serait pas une bonne idée. Vous avez besoin d'accroître vos exportations. Même si le marché mexicain est petit par rapport à celui d'autres pays, il pourrait devenir un marché florissant pour les produits canadiens dans des domaines importants.

Comme vous le savez, Bombardier est en train d'investir au Mexique. Dans l'avion qui m'a emmené ici, j'ai lu que Bombardier allait soumissionner pour la construction d'un métro à Monterey. Bombardier cherche à concurrencer d'autres compagnies.

Il serait très difficile pour le Canada d'être traité sur le même pied que les Américains qui sont, comme vous le savez, notre principal partenaire sur le plan du commerce et de l'investissement.

Je ne sais pas si cette réponse vous satisfait.

Le sénateur Bosa: Elle me satisfait parfaitement. Je voulais poser une question supplémentaire sur le même sujet, mais vous m'avez dit en quoi cela se répercuterait sur les relations Canada-Mexique et avec les autres pays d'Amérique latine si nous participions à l'ALENA.

Je voudrais revenir brièvement sur ce que vous avez dit au début de votre exposé à propos du contrôle démographique. Vous avez déclaré que la population mexicaine avait un taux de croissance de 3,6 p. 100...

M. Vega: Dans les années 70.

Le sénateur Bosa: ...et qu'il est maintenant de 2,3 p. 100. Si je me souviens bien, à 2,2 p. 100, la population reste stable. Elle ne diminue pas ou n'augmente pas. À 2,3 p. 100, il y a une légère augmentation. S'agit-il d'une politique délibérée de la part du gouvernement?

M. Vega: Oui.

Le sénateur Bosa: Comment y êtes-vous arrivés? Grâce à la régulation des naissances?

M. Vega: La régulation des naissances est l'une des politiques publiques que nous avons mises en place avec le plus de succès. Elle a été instaurée à compter du début des années 70. Nous nous sommes rendus compte que nous ne pouvions pas poursuivre notre croissance démographique au même rythme. C'est une politique publique à grande échelle. Par l'entremise des régimes d'assurance sociale, nous avons commencé à offrir des méthodes de régulation des naissances... comment dites-vous...

Le sénateur Bosa: De contrôle des naissances.

M. Vega: ...des méthodes de contrôle des naissances et à éduquer le public. Même l'Église, qui s'est montrée très conservatrice sur ces questions au Mexique, ne s'est pas opposée à cette politique même si elle ne l'a pas appuyée ouvertement. Cela a permis au gouvernement d'instaurer des

[Text]

the importance of population control. It was a very decisive and important policy; education, health support subsidies, and instituting control mechanisms in different ways.

Senator Bolduc: Do you have bilateral trade agreements with other countries, other than the NAFTA. Do you have agreements with South America or Central America?

Mr. Vega: Before the NAFTA, Mexico tried to diversify its export markets. We were committed. Perhaps you heard of the Latin American Integration Arrangement that began in the 1960s. It is a GATT-like arrangement such that when you get into a free trade agreement, you must grant the members of that agreement the same benefits you gave to the country you are negotiating with. We are a member of that arrangement.

Problems have developed in Mexico with respect to Latin American relations. Latin American countries are asking if we will fulfil our obligation in that arrangement to give to the rest of Latin America the same benefits that we will give to Canada and the U.S. Mexico is trying to revise that agreement.

Just to give you an example of how concerned Mexico is with sovereignty issues: Mexico was accused by the rest of Latin America of abandoning attempts of integration in Latin America. This has been a major effort in our foreign policy for the last 45 years. We have tried to distance ourselves from the U.S. and attract Latin American arrangements. An important constituency in Mexico supported the idea that Latin American integration efforts are not dead, and we should continue supporting them. We have been trying to revive integration arrangements with Central American and other countries. As part of that new policy, we signed a free trade agreement with Chile in 1989, which is a similar agreement. However, it does not cover areas such as intellectual property and services. We are now negotiating an agreement with Venezuela and Colombia, which is called the Group of Three. We are trying to reach agreements with Central American countries.

People say, "You talk about the U.S. not becoming a hub, but why are you then entering into agreements where Mexico will become the hub?" There is some sense to what they say, but I do not think Mexico will become a hub because Mexico's trade with Latin American countries is small. Mexico is not a major export country for many of American exports. I think Mexico is doing that out of foreign policy concerns. Even if, at the beginning, we wanted to have a preferential arrangement with the United States, we realize that we will not get that just because we want it. The U.S. or Canada will do whatever they want. Therefore, it is better to

[Traduction]

programmes dans les petites localités rurales, d'expliquer aux gens l'importance du contrôle démographique. Cette politique a été très décisive et très importante et fait appel à l'éducation, à des subventions pour la santé et à des mécanismes de contrôle différents.

Le sénateur Bolduc: Avez-vous des accords commerciaux bilatéraux avec d'autres pays en dehors de l'ALENA. Avez-vous conclu des accords avec l'Amérique du Sud ou l'Amérique centrale?

M. Vega: Avant l'ALENA, le Mexique a essayé de diversifier ses marchés d'exportation. Nous sommes déterminés à le faire. Peut-être avez-vous entendu parler de l'Accord d'intégration de l'Amérique latine qui a commencé dans les années 60. Il s'agit d'un accord dans le genre du GATT aux termes duquel, quand vous concluez un accord de libre-échange, vous devez accorder au pays membre les mêmes avantages que ceux que vous concédez au pays avec lequel vous négociez. Nous faisons partie de cette entente.

Les relations du Mexique avec l'Amérique latine ont posé des problèmes. Les pays d'Amérique latine nous demandent si nous allons respecter nos obligations en leur conférant les mêmes avantages que ceux que nous accorderons au Canada et aux États-Unis. Le Mexique est en train de réviser cet accord.

Pour vous donner un exemple de l'importance que le Mexique attache à la souveraineté, le Mexique a été accusé, par le reste de l'Amérique latine, d'avoir renoncé aux efforts d'intégration de l'Amérique latine. C'était là un aspect important de notre politique étrangère depuis 45 ans. Nous avons essayé de nous distancer des États-Unis et de conclure plutôt des ententes avec l'Amérique latine. De nombreux Mexicains estimaient que les efforts d'intégration de l'Amérique latine devaient être poursuivis. Nous avons essayé de ranimer nos accords avec l'Amérique centrale et les autres pays. Dans le cadre de cette nouvelle politique, nous avons signé un Accord de libre-échange avec le Chili, en 1989, qui est un accord du même genre. Toutefois, il ne couvre pas certains domaines comme la propriété intellectuelle et les services. Nous sommes maintenant en train de négocier un accord avec le Venezuela et la Colombie, que l'on appelle le groupe des Trois. Nous essayons de conclure également des accords avec les pays d'Amérique centrale.

Les gens nous disent: «Vous dites que les États-Unis ne seront pas le centre d'une plaque tournante, mais pourquoi concluez-vous des accords dont le Mexique sera le centre?» Il y a là une certaine logique, mais je ne pense pas que le Mexique sera au centre de la plaque tournante étant donné que nos échanges commerciaux avec l'Amérique latine sont limités. Le Mexique n'est pas un grand exportateur de nombreux produits d'exportation américains. Je crois qu'il le fait au nom de sa politique étrangère. Même si, au départ, nous voulions conclure une entente préférentielle avec les États-Unis, nous nous sommes rendus compte que ce ne serait pas

[Text]

be in a situation in which you are a member of a wider club. So if the NAFTA becomes a model for the hemisphere, at least Mexico is already there with Chile, Venezuela, Colombia and Central America.

I do not know if that answers your question.

Senator Stewart: Honourable senators, I believe that we have covered the ground. It remains for me now only to thank Dr. Vega for his initial statement and willingness to explore philosophic questions in economics and to inform us about specific historic arrangements between Mexico and Latin America and give us a general education on hemispheric economics. We are most appreciative.

I have to ask the members of the committee to stay a minute. We have some in camera business to do.

The committee continued *in camera*.

[Traduction]

possible. Les États-Unis ou le Canada sont libres de faire ce qu'ils veulent. Par conséquent, il vaut mieux faire partie d'un club plus important. Donc, si l'ALENA devient un modèle pour l'ensemble de l'hémisphère, au moins, le Mexique est déjà là avec le Chili, le Venezuela, la Colombie et l'Amérique centrale.

Je ne sais pas si cela répond à votre question.

Le sénateur Stewart: Honorables sénateurs, je crois que nous avons fait le tour de la question. Il me reste à remercier le professeur Vega pour sa déclaration et son désir d'explorer certaines questions théoriques touchant l'économie et de nous informer des ententes conclues entre le Mexique et l'Amérique latine ainsi que de nous faire un cours général sur l'économie de l'hémisphère. Nous vous en remercions beaucoup.

Je vais demander aux membres du comité de rester un petit instant. Nous avons des affaires à régler à huis clos.

La séance se poursuit à huis clos.

MAIL  POSTE

Canada Post Corporation / Société canadienne des postes

Postage Paid

Post payé

Lettermail

Poste-lettre

K1A 0S9

OTTAWA

University of Toronto Library
Order Department
Toronto, Ontario
M5S 1A5

FA/AE

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESS—TÉMOIN

Dr. Gustavo Vega, Professor, Centre for International
Studies and Director, Mexico-United States Studies
program at the Colegio de Mexico.

M. Gustavo Vega, professeur, Centre d'études internatio-
nales et directeur, Programme d'études Mexique-États-
Unis, *Colegio de Mexico*.



Third Session
Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la
trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Wednesday, March 31, 1993

Le mercredi 31 mars 1993



Issue No. 18

Fascicule n° 18

Thirteenth Proceedings on:
The examination of negotiations for a North American
free trade agreement among Canada, the United States
and Mexico and any other related trade developments

Treizième fascicule concernant:
L'examen des négociations en vue d'un accord
de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et
le Mexique et tout autre aspect commercial connexe

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Gerald R. Ottenheimer, *Deputy Chairman*
and

The Honourable Senators:

Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, P.C.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Carney	* Murray, P.C.
Cogger	(or Lynch–Staunton)
Cools	Ottenheimer
Corbin	Robertson
* Frith (or Molgat)	Robichaud, P.C.
Kelleher, P.C.	Stewart
Kinsella	Stollery
LeBlanc, P.C.	
(<i>Beauséjour</i>)	

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Balfour substituted for that of the Honourable Senator Andreychuk. (March 29, 1993)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-président: L'honorable Gerald R. Ottenheimer
et

Les honorables sénateurs:

Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, C.P.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Carney	* Murray, C.P.
Cogger	(ou Lynch–Staunton)
Cools	Ottenheimer
Corbin	Robertson
* Frith (ou Molgat)	Robichaud, C.P.
Kelleher, C.P.	Stewart
Kinsella	Stollery
LeBlanc, C.P.	
(<i>Beauséjour</i>)	

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Balfour est substitué à celui de l'honorable sénateur Andreychuk. (Le 29 mars 1993)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, Thursday, November 21, 1991:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Molgat for the Honourable Senator Stewart moved, seconded by the Honourable Senator Hébert:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to hear evidence and to examine and report on negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments;

That the papers and evidence received and taken on the aforesaid subject before the Committee during the First and Second Sessions of the Thirty-Fourth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee present its report no later than December 17, 1992.

The question being put on the motion, it was adopted.

* By order of the Senate dated December 7, 1992, the date of tabling the final report was extended to March 31, 1993. By order of the Senate dated March 25, 1993, the date of tabling the final report was extended to October 29, 1993.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 21 novembre 1991:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Molgat, au nom de l'honorable sénateur Stewart, propose, appuyé par l'honorable sénateur Hébert:

Que le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères soit autorisé à entendre des témoignages et à examiner, pour en faire rapport, les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité durant les première et deuxième sessions de la trente-quatrième législature soient renvoyés au Comité; et

Que le Comité présente son rapport au plus tard le 17 décembre 1992.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

* Par ordre du Sénat daté du 7 décembre 1992, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 31 mars 1993. Par ordre du Sénat daté du 25 mars 1993, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 29 octobre 1993.

Le greffier du Sénat
Gordon L. Barnhart
Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, March 31, 1993
(22)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 3:10 p.m. this day, the Chairman, the Honourable Senator John B. Stewart presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Atkins, Bolduc, Bosa, Carney, Cogger, Kelleher, Kinsella, MacEachen, Robichaud, Stewart and Stollery. (11)

Other Senator present: The Honourable Senator Grafstein. (1)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Peter Dobell, Director.

WITNESSES:

From the University of Western Ontario:

Dr. Ronald Wonnacott, Professor of Economics.

From Strategico Inc.:

Gordon Ritchie, President.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated Thursday, November 21, 1991, proceeded to consider the examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

Dr. Wonnacott made a statement and answered questions.

Mr. Ritchie made a statement and answered questions.

At 5:10 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le jeudi 31 mars 1993
(22)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui, à 15 h 10, sous la présidence de l'honorable sénateur John B. Stewart (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Atkins, Bolduc, Bosa, Carney, Cogger, Kelleher, Kinsella, MacEachen, Robichaud, Stewart et Stollery. (11)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Grafstein. (1)

Également présents: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Peter Dobell, directeur.

TÉMOINS:

De l'Université de Western Ontario:

M. Ronald Wonnacott, professeur d'économie.

De Strategico Inc.:

Gordon Ritchie, président.

Conformément à son ordre de renvoi du jeudi 21 novembre 1991, le Comité examine les négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

M. Wonnacott fait une déclaration et répond aux questions.

M. Ritchie fait une déclaration et répond aux questions.

À 17 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité
Line Gravel
Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, March 31, 1993

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:00 p.m. to continue its examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related developments.

Senator John B. Stewart (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, on February 25, the government introduced in Parliament the bill to implement the North American free trade agreement. The second reading motion was moved in the House of Commons on March 25. The Minister for International Trade has indicated his intention that the government would have the legislative process on the bill completed by June.

In the spring of 1992, this committee held extensive hearings on the potential impact of the agreement. Members will recall witnesses included spokespersons for resource manufacturing and service sectors likely to be significantly affected by the agreement, as well as representatives from the labour movement and environmental groups.

At the completion of the negotiations in August of 1992, the witnesses who had been before the committee were invited to comment on the agreement itself. The responses received were conveyed to the members of the committee.

From November 1992 to February 1993, the Standing House of Commons Committee on External Affairs and International Trade conducted cross-country hearings on the agreement. Many of the witnesses who appeared before that committee had been heard previously by this committee. Canadian participation in the agreement is likely to remain a matter of intense political interest in Canada, particularly as the implementation legislation comes under consideration and the negotiations on the side-deals intensify.

Instead of replicating the detailed industry group hearings already undertaken, this committee has been focusing on some general themes pertaining to the North American free trade agreement. The Committee already has heard a U.S. perspective from Mr. Jeffrey Schott on February 24. Dr. Gustavo Vega presented a Mexican perspective to us on March 24.

With us today are Dr. Ronald Wonnacott, professor of economics at the University of Western Ontario, and Mr. Gordon Ritchie, president of Strategico Inc.

As an expert on trade policy and the economic dimensions of international agreements, Dr. Wonnacott is in a position to comment on the possible macro impact of NAFTA for the

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 31 mars 1993

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 heures pour poursuivre son examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

Le sénateur John B. Stewart (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, le 25 février, le gouvernement a présenté au Parlement le projet de loi de mise en oeuvre de l'accord de libre-échange nord-américain. La motion de deuxième lecture a été présentée à la Chambre des communes le 25 mars. Le ministre du Commerce extérieur a déclaré qu'il souhaitait que l'examen législatif du projet de loi soit terminé d'ici le mois de juin.

Au printemps 1992, le comité a tenu de nombreuses audiences sur les effets potentiels de l'accord. Comme les membres du comité s'en souviennent certainement, le comité a reçu le témoignage de porte-parole des secteurs primaire, secondaire et tertiaire susceptibles d'être touchés par l'accord, ainsi que de représentants du mouvement syndical et des groupes écologistes.

À la fin des négociations en août 1992, les témoins qui avaient comparu devant le comité ont été invités à commenter l'accord lui-même. Leurs observations ont été transmises aux membres du comité.

De novembre 1992 à février 1993, le comité permanent des affaires étrangères et du Commerce extérieur de la Chambre des communes a tenu des audiences sur l'accord dans les différentes régions du pays. Un grand nombre des témoins qui ont comparu devant ce comité avaient déjà été entendus par notre comité. La participation du Canada à l'accord continuera sans doute de susciter un vif intérêt au Canada, surtout lorsque le projet de loi de mise en oeuvre sera à l'étude et que la négociation des accords parallèles s'intensifiera.

Au lieu d'entreprendre à nouveau des audiences sectorielles détaillées, le comité s'est penché sur certains des thèmes généraux relatifs à l'accord de libre-échange nord-américain. Il a déjà obtenu un point de vue américain en entendant M. Jeffrey Schott le 24 février et M. Gustavo Vega nous a présenté un point de vue mexicain le 24 mars.

Nous accueillons aujourd'hui M. Ronald Wonnacott, professeur d'économie à l'Université de Western Ontario et M. Gordon Ritchie, président de Strategico Inc.

En tant que spécialiste de la politique commerciale et des dimensions économiques des traités commerciaux, M. Wonnacott est bien placé pour parler de l'éventuel impact macroéco-

[Text]

three countries and on the implications for Canada of not participating in NAFTA.

As the deputy chief negotiator of the free trade agreement with the United States, Mr. Ritchie can provide expert testimony on what has been achieved in the NAFTA, the institutional mechanisms to be enacted by NAFTA, how these mechanisms differ from those which were agreed upon under the free trade agreement and also on the process for implementing the agreement in the three countries.

As I have indicated, we are trying now to get a broad view of the implications of NAFTA or of refraining from NAFTA. I think it best that we simply ask the witnesses to say what they think the committee ought to hear, not on the specific detail of the agreement, but on its broad, long-term implications, from the viewpoint of Canada as a participant or refraining from participating. The witnesses can say what they think we ought to hear.

Dr. Wonnacott, would you proceed?

Dr. Ronald Wonnacott, Professor of Economics, University of Western Ontario: Thank you very much, Mr. Chairman. It is a pleasure to be here to talk to this committee again on this subject as we liberalize trade throughout the hemisphere. Is NAFTA the right first step? Is it on the right track?

That is where my work has been concentrated, not on the details of NAFTA's provisions. Mr. Ritchie is far better able to deal with those questions than I.

That also leads me to the question: What happens if we ratify? What kind of a trading structure will we be developing in the hemisphere if we ratify NAFTA, and what sort of a structure will we be creating if we do not?

In answering this question of the future structure of liberalized trade in the hemisphere, Canada plays a key role, rather surprising, because otherwise Canada is the least conspicuous of the three members in this agreement. We already have a free trade agreement with the United States and our trade with Mexico is quite small. However, we do have a key role in establishing the right precedent now.

The question is, should Canada ratify or not? The Mexicans will ratify. The U.S. will probably ratify. If the U.S. does not, then the story of trade liberalization in the hemisphere is delayed for a decade or two, and we have the Canada-U.S. free trade agreement.

[Traduction]

nomique de l'ALENA sur les trois pays signataires et des conséquences pour le Canada d'une non-participation à l'ALENA.

En tant qu'ancien négociateur en chef adjoint de l'accord de libre-échange avec les États-Unis, M. Ritchie peut parler en connaissance de cause de ce que contient l'ALENA, des mécanismes institutionnels qu'il prévoit, des différences entre ces mécanismes et ceux qui ont été adoptés dans le cadre de l'accord de libre-échange ainsi que du processus de mise en oeuvre de l'accord dans les trois pays.

Comme je vous l'ai dit, nous essayons maintenant d'avoir une vue d'ensemble des répercussions que pourrait avoir l'adhésion ou la non-participation à l'ALENA. Je crois qu'il vaut mieux simplement demander aux témoins de nous dire ce qui leur paraît important de signaler au comité, en s'attardant non pas sur les détails de l'accord, mais plutôt sur ses grandes conséquences à long terme, du point de vue du Canada en tant que participant ou que non-participant. C'est aux témoins de décider de que nous devons entendre.

Monsieur Wonnacott, voulez-vous commencer?

M. Ronald Wonnacott, professeur d'économie, Université de Western Ontario: Merci beaucoup, monsieur le président. C'est un grand plaisir pour moi de venir parler à nouveau de ce sujet avec le comité puisqu'il est question de libéraliser les échanges commerciaux dans tout l'hémisphère. L'ALENA est-il bien choisi pour la première étape? Est-il sur la bonne voie?

C'est sur ces questions que j'ai concentré mes travaux et non sur le détail des dispositions de l'ALENA. M. Ritchie est beaucoup mieux placé que moi pour vous en parler.

Cela m'amène également à la question suivante: Que va-t-il se passer si nous ratifions l'accord? Quelle structure commerciale allons-nous édifier dans l'hémisphère si nous ratifions l'ALENA, et quel genre de structure allons-nous mettre en place si nous ne le faisons pas?

Pour répondre à cette question sur la structure future du commerce libéralisé dans l'hémisphère, le Canada joue un rôle déterminant, ce qui est assez étonnant, puisque par ailleurs le Canada est la plus discrète des trois parties à cet accord. Nous avons déjà un accord de libre-échange avec les États-Unis et nos échanges commerciaux avec le Mexique sont assez limités. Cependant, nous avons un rôle clé à jouer pour créer maintenant le précédent approprié.

La question est donc de savoir si le Canada devrait ou non ratifier l'accord. Les Mexicains vont le ratifier. Les États-Unis sans doute aussi. Si les États-Unis ne le font pas, l'histoire de la libéralisation des échanges dans l'hémisphère sera retardée de 10 ou 20 ans, et nous avons toujours l'accord de libre-échange canado-américain.

[Text]

If we could look at the first diagram on the overhead projector, the box on the left has the question, "Does Canada ratify NAFTA?"

We can look just below that to panel B. That is where we were originally heading when the Mexicans approached the U.S. about a bilateral free trade agreement. Notice the two ovals indicating the Canada-U.S. free trade agreement along the top and what would then become the U.S.-Mexican free trade agreement down from that with the broken line there showing that there would be no free trade between Canada and Mexico. We will have two bilaterals then. The U.S. is the hub in this trading system, with two spoke bilaterals, one with Canada, one with Mexico.

If we look at the diagram above that, Canada then, for a number of reasons which we will talk about now, requested participation in this process. Now we have a trilateral free trade agreement in which the U.S., Canada, and Mexico are participating. That is the form of NAFTA. The thesis here will be that it is the appropriate form, compared to this other kind of system.

There are a number of reasons, from the Canadian point of view, why the trilateral free trade agreement, is superior. First, the fact that we were in the negotiations ensured that we would not be side-swiped in a U.S.-Mexican negotiation. With the U.S. and Mexico negotiating free trade, it was inevitable that we would lose some of the preference achieved under the Canada-U.S. free trade agreement. We had achieved preference in the U.S. market, where our products would be entering duty-free, in competition with the Mexicans where the Mexicans would still have to pay the tariff.

We got that under the Canada-U.S. free trade agreement and that disappeared under either of these arrangements. It did not matter whether we participated or not. As long as the Mexicans got free access to the U.S. market, we would lose that preference over them. We would still get our FTA preference over the rest of the world and that was still the most important component left. But whereas we were going to lose this preference, it was also very important, in participating, to ensure that the process of damage did not go beyond this to the establishment of Mexican preferential access to the U.S. market in competition with us. It is important that we were not going to be discriminated against in the U.S. market in competition with Mexico.

[Traduction]

J'aimerais que nous examinions le premier schéma présenté sur le rétroprojecteur, où l'on peut lire dans la case de gauche la question, «Le Canada ratifie-t-il l'ALENA?»

Regardons juste en dessous l'ensemble B. C'est vers cette configuration que nous nous dirigeons au départ lorsque les Mexicains ont pressenti les États-Unis au sujet d'un accord bilatéral de libre-échange. Remarquez les deux ovales indiquant l'accord de libre-échange canado-américain en haut et ce que deviendrait alors l'accord de libre-échange américain-mexicain en dessous avec la ligne brisée montrant qu'il n'y aurait pas de libre-échange entre le Canada et le Mexique. Nous aurions alors deux ententes bilatérales. Les États-Unis sont le moyeu de ce système commercial, avec pour rayons deux ententes bilatérales, l'une avec le Canada, l'autre avec le Mexique.

Dans le schéma qui se trouve au-dessus, le Canada a demandé, pour différentes raisons dont nous allons parler, de participer au processus. Nous avons maintenant un accord de libre-échange trilatéral auquel participent les États-Unis, le Canada et le Mexique. C'est cette forme que l'on peut donner à l'ALENA. Nous allons considérer que c'est cette formule-là qui est la bonne par comparaison avec les autres types de systèmes.

Du point de vue canadien, il y a plusieurs raisons à la supériorité de l'accord trilatéral de libre-échange. Tout d'abord, en participant aux négociations, nous évitions d'être mis à l'écart comme dans le cadre de négociations entre les États-Unis et le Mexique. Il était inévitable, si ces deux pays négociaient entre eux un accord de libre-échange, que nous perdions en partie le traitement préférentiel dont nous bénéficions selon l'accord de libre-échange canado-américain. Nous avons réussi à obtenir la préférence sur le marché américain, où nos produits pouvaient entrer librement, en concurrence avec les produits mexicains qui eux, étaient toujours assujettis aux droits de douane.

Ces avantages que nous avons obtenus dans l'accord de libre-échange canado-américain disparaissaient dans toutes ces autres formules. Peu importe que nous participions ou non. À partir du moment où les Mexicains pouvaient accéder librement au marché américain, nous allions perdre ce statut préférentiel à leur profit. Nous conservions le statut privilégié que nous donne l'ALE par rapport aux autres pays du monde, ce qui demeurait la composante essentielle. Mais puisque nous allions perdre ce statut préférentiel, il était également impératif de participer pour limiter les dommages, c'est-à-dire dire veiller à ce que le Mexique n'obtienne pas un traitement préférentiel par rapport à nous quant à l'accès au marché américain. Nous devons être sûrs de ne pas être désavantagés par rapport au Mexique sur le marché américain.

[Text]

That could have happened. I will give you an illustration. In NAFTA, we got better access to U.S. government procurement contracts than under the free trade agreement. If Mexico had been negotiating with the U.S. and had achieved access to anything like that, they would then be in a far better position. If we had a hub-and-spoke agreement in panel B, that would have given Mexico much better access to U.S. government contracts than our free trade agreement would have given to us.

That was one of the advantages of the trilateral agreement. We get, along with Mexico, the same better access to U.S. government procurement contracts.

The third and final reason for us to participate, the most important, was to set the right precedent in the hemisphere as new countries are included. The precedent in panel A, the trilateral free trade agreement, will set the stage for the expansion of that agreement in panel C where we have the inclusion of other countries — maybe a few, maybe a lot, we don't know at this time, but it will not affect the argument as long as there are more countries becoming involved.

If we established a hub-and-spoke arrangement and Canada did not participate in these negotiations in panel B, the alternative would have been in panel H, a U.S. hub with n spokes, with n of these various countries, a bilateral with Mexico, another spoke bilateral with Venezuela, et cetera. That could have been extremely damaging to trade in the hemisphere.

To understand why, we go back to comparing A and B again, because the story can be told in that very simple context. From the point of view of Canada or Mexico, B is substantially inferior to A for a number of reasons. Under A, we would get better access, free trade access into the Mexican market. Under B, we not only miss out on that better access to the Mexican market, we face worse access to the Mexican market because we have to compete there with the Americans who will be getting their free trade bilateral with Mexico and who will be getting free access.

Second, under the free trade agreement, we will have access to inexpensive Mexican supplies from this low-wage country in which a lot of products can be produced less expensively.

In a sense, Mexico can play the same role for Canada and United States in North America that Portugal and Spain play for the European Community. We can understand the big advantage from the viewpoint of the EC of having inexpensive Portuguese and Spanish products. It is a bit more difficult for us to see the advantage of Canada and the United States having

[Traduction]

Cela aurait pu se produire. Je vais vous donner un exemple. L'ALENA nous donne un meilleur accès aux contrats d'achats gouvernementaux américains que l'accord de libre-échange. Si, dans ses négociations avec les États-Unis, le Mexique avait obtenu l'accès à ce genre de contrats, il se serait trouvé dans une position bien supérieure à la nôtre. Avec un accord en forme de moyeu et de rayons comme celui du schéma B, le Mexique aurait pu bénéficier de conditions bien supérieures aux nôtres en vertu de l'accord de libre-échange pour accéder aux contrats du gouvernement américain.

C'était l'un des avantages de l'accord trilatéral. Nous obtenons, au même titre que le Mexique, de conditions d'accès améliorées aux contrats d'achats du gouvernement américain.

La troisième et dernière raison de participer pour nous, et sans doute la plus importante, était de créer un précédent adéquat dans l'hémisphère quant à l'entrée de nouveaux pays. Le précédent du schéma A, l'accord trilatéral de libre-échange, préparera le terrain pour l'expansion de cet accord au schéma C où sont inclus d'autres pays — peut-être quelques-uns, peut-être beaucoup, nous ne le savons pas pour l'instant, mais cela ne change rien à l'argumentation à partir du moment où de nouveaux pays font leur entrée.

Si nous avions un accord en forme de moyeu et de rayons et si le Canada ne participait pas à ces négociations comme au schéma B, nous arriverions à la configuration du schéma H, c'est-à-dire un moyeu américain avec n rayons et n pays différents, une entente bilatérale avec le Mexique, une autre avec le Venezuela, et cetera. Cela aurait pu être extrêmement néfaste pour le commerce dans l'hémisphère.

Pour comprendre pourquoi, comparons à nouveau A et B, parce que la situation peut être exposée très simplement. Du point de vue du Canada ou du Mexique, B est nettement inférieur à A pour plusieurs raisons. Au schéma A, nous pouvons accéder librement au marché mexicain. Au schéma B, non seulement nous n'avons pas cet accès amélioré au marché mexicain, mais nous y avons même moins accès puisque nous y sommes en concurrence avec les Américains qui auront leur entente bilatérale de libre-échange avec le Mexique et donc une liberté d'accès totale.

Deuxièmement, l'accord de libre-échange nous ouvre l'accès aux produits mexicains à moindre coût puisqu'étant donné les faibles salaires, de nombreux produits reviennent moins cher au Mexique.

Dans un sens, le Mexique peut, en Amérique du Nord, jouer le même rôle pour le Canada et les États-Unis que le Portugal et l'Espagne pour la Communauté européenne. Il est facile de comprendre l'avantage que représente pour la Communauté européenne l'accès aux produits portugais et espagnols meilleur marché. Nous avons un peu plus de mal à nous

[Text]

access to inexpensive Mexican products, but it is still the same kind of advantage.

If our industries are using these low-cost inputs, we will become far more competitive than we would otherwise. If you are a firm that is competing with these low-cost Mexican inputs, then the story is different. The story is also interesting from the point of view of the Canadian consumer, where you get a benefit to the Canadian economy because consumers will be able to buy Mexican goods duty-free.

These are the two major advantages of panel A over panel B. As you extend it, as trade is liberalized throughout the hemisphere, those advantages multiply dramatically.

It is possible that, under H, Canada will do better than the status quo, because you could have such spectacular growth in Mexico, that all the discriminatory problems of lost exports throughout the hemisphere that would be created in this hub-and-spoke system, could be offset by increased exports to a Mexican economy and other economies in the hemisphere which are growing much more rapidly because of their access to the most important market of all in the United States. But whether or not H is or is not better than our present situation, H is clearly inferior to C.

I have a quick comment on the situation from the U.S. point of view. If we look at H from the point of view of Canada, as Canada looks out over the hemisphere, it sees free trade as it looks to the U.S., but it sees a maze of discriminatory trade barriers as it looks out in any other direction.

The U.S. becomes the superior location under H. You get a tremendous advantage of this trade structure going to the United States because, if a firm locates in the U.S., then you see free trade in every direction. If you notice, the United States is connected to all these countries by an oval free trade area. If you locate in any the United States, you see free trade in every direction. If you locate in any other country in the hemisphere, and you see free trade looking towards the U.S., and otherwise you see all sorts of barriers to your exports.

From the U.S. point of view, in what we have said so far, H is superior to C, because the U.S. industry gets preference in the Mexican market, for example, in competing with Canada. It gets preference in the Canadian market in competing with Mexico. It gets preference in all these markets in competing with every country in the hemisphere. H is better for the U.S. Another way of saying it is that H makes the U.S. a preferred location.

[Traduction]

rendre compte de l'avantage que représente pour le Canada et les États-Unis l'accès aux produits mexicains, mais c'est le même genre d'avantage.

Si nos industries peuvent utiliser ces intrants meilleur marché, elles deviendront beaucoup plus compétitives. Par contre, la situation est bien différente pour une entreprise qui doit concurrencer ces intrants mexicains bon marché. C'est également intéressant du point de vue du consommateur canadien et avantageux pour l'économie canadienne puisque les consommateurs seront en mesure d'acheter les produits mexicains sans qu'ils soient assujettis aux droits de douane.

Voilà donc les deux principaux avantages du schéma A sur le schéma B. Si la formule s'étend et que les échanges commerciaux sont libéralisés dans tout l'hémisphère, ces avantages se trouvent encore multipliés.

Il est possible qu'avec la configuration H, le Canada soit dans une situation meilleure qu'avec le statu quo, parce que la croissance pourrait être tellement spectaculaire au Mexique que tous les problèmes discriminatoires de perte d'exportations dans l'hémisphère que susciterait ce système du moyeu et des rayons pourraient être compensés par l'augmentation des exportations vers le Mexique et les autres pays de l'hémisphère où la croissance économique serait beaucoup plus rapide du fait de l'accès au marché le plus important de tous, les États-Unis. Mais que H soit supérieur ou pas à la situation actuelle, H est manifestement inférieur à C.

Je voudrais faire un bref commentaire sur la situation du point de vue des États-Unis. Si nous examinons H du point de vue du Canada, lorsque le Canada considère l'hémisphère, il voit le libre-échange lorsqu'il se tourne vers les États-Unis mais une forêt de barrières douanières discriminatoires dans toutes les autres directions.

Dans le schéma H, les États-Unis sont en position de force. Cette structure commerciale leur donne un avantage énorme puisque, si une entreprise s'installe aux États-Unis, elle bénéficie d'une liberté d'échange dans toutes les directions. Remarquez que les États-Unis sont reliés à tous ces pays par une zone ovale de libre-échange. Si l'on se trouve aux États-Unis, on est entouré d'accords de libre-échange. Si l'on se place dans un autre pays de l'hémisphère, on bénéficie d'un libre-échange si l'on se tourne vers les États-Unis mais autrement, les exportations se heurtent à toutes sortes d'obstacles.

Du point de vue des États-Unis, dans ce que nous avons vu jusqu'ici, H est supérieur à C, parce que l'industrie américaine a la préférence sur le marché mexicain, par exemple, par rapport au Canada. Elle a la préférence sur le marché canadien par rapport au Mexique. Elle a la préférence sur tous ces marchés par rapport à tous les autres pays de l'hémisphère. H est préférable pour les États-Unis. On peut également dire que H place les États-Unis dans une position privilégiée.

[Text]

Another simple way of looking at this issue is that any free trade area provides a locational advantage for the participating countries within it, and only the U.S. is participating in all bilateral free trade areas.

The problem is that the advantages the United States gets in H in comparison with C will fall far short of the disadvantages and the costs to its trading partners in the hemisphere in H. We have a very interesting situation here. If Canada does not ratify NAFTA and moves down to B and across to H rather than the route of A to C, then we will give the United States, which already has a dominant role in the hemisphere, an even more dominant role by virtue of the trading regime we will have established, and a more dominant role at the expense of its trading partners. The rich United States will be made richer at the expense of Canada and the very poor countries south of the Rio Grande.

A number of people are recommending that we turn down NAFTA. If they looked at this comparison, they might feel distinctly uncomfortable about endowing the United States with that particularly advantageous role at our expense and the expense of low-income countries.

There are a number of reasons why, on balance, the United States will still prefer C to H. There are a number of problems with H that would arise for the United States as well. C is the preferred route for the United States to follow when one takes these factors into account. Indeed, convincing the United States of this was not necessarily always an easy task.

Finally, when we look at J, things could be worse for Canada. Things could be worse than H. If having established the net benefit of a free trade agreement to all countries involved as opposed to a hub and spoke agreement, if Canada then fails to ratify and Mexico and the United States go ahead, the question is this: How would Chile and other such countries be treated? The answer is, having made this case, that their inclination would be to expand a free trade agreement throughout the hemisphere, leaving Canada with its spoke agreement with the United States.

J is worse than H because Canada would face discrimination. For example, in the Mexican market, Canada would face discrimination not only in competition against the U.S. — which is true in H — but also in competition with all other countries in the hemisphere.

From the point of view of the U.S. and Latin American countries, J is preferred to H. From the point of view of Canada, which in a sense has excluded itself from this broad free trade agreement, J is worse than H. My feeling is J is probably the way any further liberalization would go, rather than H.

To sum up, you might say that trade between Canada and Mexico is not very important, but the question of Canadian ratification is critical because it establishes the precedent that

[Traduction]

On peut aussi dire que toute zone de libre-échange place les pays participants dans une position privilégiée et seuls les États-Unis sont présents dans toutes les zones bilatérales de libre-échange.

Le problème est que les avantages que donne H par rapport à C aux États-Unis sont très loin des inconvénients et des coûts qu'ils représentent pour ses partenaires commerciaux de l'hémisphère. Nous avons là une situation très intéressante. Si le Canada ne ratifie pas l'ALENA et opte pour B et ensuite pour H au lieu de suivre la route de A à C, nous allons donner aux États-Unis qui occupent déjà une position dominante dans l'hémisphère, un rôle encore plus dominant du fait du régime d'échange que nous aurons établi et ce, au détriment de leurs partenaires commerciaux. Les États-Unis, déjà riches, deviendront encore plus riches aux dépens du Canada et des pays très pauvres qui se trouvent au sud du Rio Grande.

Certains considèrent que nous devrions rejeter l'ALENA. S'ils étudiaient cette comparaison, ils hésiteraient peut-être à donner un tel avantage aux États-Unis au détriment et aux dépens des pays à faible revenu.

Les États-Unis ont plusieurs raisons de préférer, tout bien considéré, C à H. La configuration H susciterait certains problèmes pour eux également. La formule C est également la meilleure pour les États-Unis si l'on tient compte de ces facteurs mais il n'a pas toujours été facile de les en convaincre.

Enfin, si l'on étudie le cas J, la situation pourrait être pire pour le Canada. Pire qu'avec H. Si l'on convainc tous les pays concernés de l'avantage d'un accord de libre-échange par rapport à une entente de type moyen et rayons, si le Canada ne ratifie pas l'accord et que le Mexique et les États-Unis s'entendent, la question est alors celle-ci: Comment vont être traités le Chili et les autres pays? Réponse: La démonstration étant faite, ils seraient enclins à élargir l'accord de libre-échange à tout l'hémisphère, en laissant le Canada avec son entente bilatérale avec les États-Unis.

J est pire que H parce que le Canada serait désavantagé. Par exemple, sur le marché mexicain, le Canada serait défavorisé non seulement dans la concurrence avec les États-Unis — ce qui est vrai dans H — mais aussi dans la concurrence avec tous les autres pays de l'hémisphère.

Du point de vue des États-Unis et des pays latino-américains, J est préférable à H. Du point de vue du Canada qui s'est dans un sens exclu lui-même de cette vaste entente de libre-échange, J est pire que H. Je crois que si les échanges continuaient à se libéraliser, c'est J qui serait retenu plutôt que H.

En résumé, on peut dire que le commerce entre le Canada et le Mexique n'est pas très important mais que la question de la ratification du Canada est vitale parce qu'elle crée le précédent

[Text]

could lead to C, the precedent that could lead to H, or — even more likely — J. Those alternatives — certainly H and also J — are not the kind of trading regime that many opponents to the NAFTA would be comfortable with.

I was asked if I would speak on the question of “fortress North America”. The structure of this agreement, when we look at its provisions, does it imply that we are establishing a “fortress North America” that will be exclusionary, tending to protect itself against the rest of the world, or will it be an open arrangement? I can talk about that. I suspect my time may be up. You may wish to come back to that matter later.

The Chairman: Let us not overload the table. You have put an interesting analysis before us. Mr. Ritchie wants to put something on the table. Let us see what he puts on the table and what the senators want to take from the table or what they want to volunteer.

Mr. Ritchie, please proceed.

Mr. Gordon Ritchie, President, Strategico Inc.: My comments will only, to a limited extent, follow along on the remarks of Dr. Wonnacott, and that is because there are two issues here: One is whether it is in Canada's interests to open two-way trade with Mexico as part of NAFTA; and the second is whether the NAFTA agreement before you is the appropriate template to serve as the basis for extending through the hemisphere — perhaps even more broadly — a model for future free trade arrangements.

I believe that a North American arrangement is a natural economic interest for all three countries for obvious reasons. We trade a lot with one another. There is a lot of investment and population exchange. In my view, Central and South America are, to say the least, of much more geopolitical interest to the United States than economic interest, more connected to Enterprise America or the Monroe Doctrine than to trade and economic concerns.

As I am sure senators are aware, the U.S. exports more to Mexico than it does to all of Central America and South America combined. It is even more problematic for Canada because after the United States, our biggest trading and investment partner is not to be found to the south, but to the east and the west, particularly Europe and, to a lesser extent, Japan.

One can question very seriously whether it is likely that the NAFTA will be extended further. One can instead look at two things: The relationship with Mexico and the second is how good is the model. To put it another way, how does the

[Traduction]

qui pourrait aboutir à C, le précédent qui pourrait conduire à H, ou — encore plus vraisemblable — à J. Ces formules — H certainement et aussi J — ne correspondent pas du tout au type de régime commercial qui conviendrait aux adversaires de l'ALENA.

On m'a demandé de parler de la question de la «forteresse Amérique du Nord». La structure de cet accord, si l'on considère ces dispositions, signifie-t-elle que nous mettons en place une «forteresse Amérique du Nord» qui sera exclusive, qui aura tendance à se protéger du reste du monde, ou au contraire qu'il s'agira d'un accord ouvert? Je pourrais vous en parler, mais je crois qu'il est temps que je m'arrête. Vous voudrez peut-être revenir sur cette question tout à l'heure.

Le président: Ne mettons pas trop de choses sur la table. Vous nous avez soumis une analyse intéressante. M. Ritchie a sa propre argumentation à nous proposer. Voyons ce qu'il met lui-même sur la table puis ce que les sénateurs voudront prendre là-dedans ou proposer eux-mêmes.

Monsieur Ritchie, allez-y s'il vous plaît.

M. Gordon Ritchie, président, Strategico Inc.: Mes commentaires ne vont que prolonger dans une mesure limitée ceux de M. Wonnacott car il y a ici deux grandes questions: la première est de savoir s'il est dans l'intérêt du Canada d'ouvrir les échanges bilatéraux avec le Mexique dans le cadre de l'ALENA; et la seconde est de savoir si l'accord de libre-échange nord-américain que vous avez sous les yeux constitue le bon modèle à appliquer dans tout l'hémisphère et peut-être même plus loin encore, pour nos accords futurs de libre-échange.

Je crois qu'un accord nord-américain répond aux intérêts économiques naturels des trois pays pour des raisons évidentes. Nous avons beaucoup d'échanges commerciaux. Il y a énormément d'investissements et d'échanges de population. À mon avis, l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud présentent, c'est le moins qu'on puisse dire, beaucoup plus d'intérêt géopolitique que d'intérêt économique pour les États-Unis, qui s'y intéressent plus du point de vue de l'entreprise Amérique ou de la doctrine Monroe que sous l'angle des préoccupations commerciales et économiques.

Comme les sénateurs le savent certainement, les États-Unis exportent plus au Mexique que dans toute l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud combinées. La situation est encore plus problématique pour le Canada car, après les États-Unis, notre principal partenaire en matière de commerce et d'investissement ne se situe pas au Sud, mais à l'Est et à l'Ouest; il s'agit plus particulièrement de l'Europe et dans une moindre mesure du Japon.

On peut très sérieusement douter que l'ALENA ait des chances d'être élargi. On peut au contraire examiner deux choses: les rapports avec le Mexique et la qualité du modèle. Autrement dit, en quoi l'ALENA améliore-t-il l'accord de

[Text]

NAFTA improve upon the free trade agreement we have with the United States in terms of our two-way trade? After all, even under the NAFTA, 99 per cent of our exports will be exports to the United States, not to Mexico. Therefore, to what extent does NAFTA improve upon the arrangement we now have with the United States; and, number two, what changes would come from the parallel accords? Those are the two questions I was asked to speak to.

With respect to changes to the FTA, let me identify chapter headings and leave it to senators to identify the ones they wish to explore in greater depth.

One important set of changes relates to the rules of origin, which in some industries are somewhat more protectionist but, across the board, do provide for greater clarity and improved procedures. Rules of origin underpin a free trade agreement.

A second major set of changes relates to the chapters on investment and services, which are now closely interlinked. From now on, measures restricting investment and services will be attackable under the NAFTA unless they are specifically excepted, which is the opposite of the arrangement under the FTA, where only specific measures identified were attackable under the FTA. There has also been some broadening of the investment provisions to cover all forms of ownership and interest, to extend the prohibition on performance requirements, and to provide for new dispute settlement mechanisms, somewhat imaginative and interesting.

A third chapter I commend to the attention of the senators is the intellectual property chapter, which you have explored fully in the context of the pharmaceuticals bill, which largely incorporated the NAFTA provisions, which in turn largely incorporated a draft text on the table in Geneva, but not yet agreed to. For some reason, we were prepared to incorporate the draft text on issues of interest to the Americans; the Americans were not prepared to incorporate the draft GATT text on issues of interest to Canada specifically having to do with trade laws and trade remedies.

Some senators have asked me to focus on that area — the dispute-settlement provisions governing trade laws and trade remedies and the changes between the NAFTA and the FTA.

Let me remind senators that, in the FTA, both countries committed to a new set of trade rules, which it was recognized would be required because the existing set of trade rules were inconsistent and incompatible with the operations of a free trade area. Those negotiations did not proceed very far, awaiting the GATT results and awaiting the experience from

[Traduction]

libre-échange à deux que nous avons avec les États-Unis? Après tout, même avec l'ALENA, 99 p. 100 de nos exportations iront aux États-Unis, et non au Mexique. Par conséquent, dans quelle mesure l'ALENA améliore-t-il l'entente que nous avons actuellement avec les États-Unis; et deuxièmement, quelles modifications entraîneraient les accords parallèles? Ce sont là les deux questions que l'on m'a demandé d'aborder.

En ce qui concerne les modifications de l'ALE, je me contenterai de préciser les titres de chapitres et je laisserai aux sénateurs le soin de choisir ceux qu'ils voudront approfondir.

Un important ensemble de modifications concerne les règles d'origine, qui sont un peu plus protectionnistes pour certaines industries mais qui dans l'ensemble entraînent une plus grande clarté et une amélioration des procédures. Les règles d'origine sont fondamentales à un accord de libre-échange.

Un second grand ensemble de modifications concerne les chapitres sur les investissements et services qui sont maintenant étroitement liés. Désormais, les mesures limitant les investissements et services pourront être dénoncées en vertu de l'ALENA à moins d'être spécifiquement exclues, ce qui est le contraire des dispositions de l'ALE en vertu duquel seules des mesures précises pouvaient être dénoncées. On a aussi élargi dans une certaine mesure les dispositions sur les investissements: elles couvrent toutes les formes de propriété et d'intérêt; l'interdiction des prescriptions de résultats liés à l'investissement est élargie, et de nouveaux mécanismes de règlement des différends imaginatifs et intéressants sont prévus.

Le troisième chapitre que je recommande à l'attention des sénateurs est celui qui concerne la propriété intellectuelle, un chapitre que vous avez exploré à fond dans le cadre du projet de loi sur les produits pharmaceutiques, qui reprenait abondamment les dispositions de l'ALENA, elles-mêmes largement inspirées d'une ébauche de texte à l'étude à Genève, mais pas encore acceptée. Pour une raison quelconque, nous étions prêts à intégrer à l'accord l'ébauche de texte en ce qui concernait des questions intéressant les Américains; mais les Américains n'étaient pas prêts à y intégrer cette ébauche de texte du GATT pour les questions intéressant le Canada et concernant plus précisément les lois commerciales et les remèdes commerciaux.

Certains sénateurs m'ont demandé de me concentrer sur ce sujet: les dispositions de règlement des différends concernant les lois commerciales et les remèdes commerciaux, et les modifications entraînées par le passage de l'ALE à l'ALENA.

Permettez-moi de rappeler aux sénateurs qu'avec l'ALE, les deux pays se sont engagés à élaborer un nouvel ensemble de règles commerciales car ils savaient que ce serait nécessaire étant donné que les règles existantes manquaient de cohérence et étaient incompatibles avec le fonctionnement d'une zone de libre-échange. Ces négociations ne sont pas allées très loin car

[Text]

the binational panel system that was set up in the interim. That panel system has worked extremely well. It has proven to be expeditious, resolving cases in less than half the time that would be the case under existing American procedures.

The panels have taken their mandate very seriously, flexed their muscles a bit, and put the spotlight on the practices of administrative agencies in both countries.

In my view, these panel decisions are batting a thousand. We have not won every case. We have lost some cases. We have lost the ones we should have lost; we have won the cases we should have won.

Most important, the panels have found that the Americans have been unfairly applying their own laws on every product that has come before the panels. In some cases, they found that the Americans inflated the margin of alleged subsidy or dumping; in other cases, they found that they had invented injury where none existed. However, by and large, they have clearly determined that, quite apart from the problems with the American laws, the application of those laws has been unfair in the view of binational expert panels.

What has the American reaction been? Has it been to reform their trade law system? Hardly. Instead, their reaction has been to try to clip the wings of the panels and to swamp the panels with lawyers who would be more susceptible to highly legalistic arguments focusing on an attempt to narrow, even further, the standard of review to be applied by panels. Basically, if the Americans had their way, the panels would essentially be captured by the decisions of U.S. administrative agencies.

The panels have resisted. When they have, the Americans have taken them to the Extraordinary Challenge Committee and lost their case. They have now taken another one to that committee. The Americans are fighting tooth and nail to keep those panels from taking a broad view of their mandate.

Further, when a panel has taken a set of decisions, the Americans are resisting any suggestion that those decisions should have precedential value or even persuasive value in future cases. For example, for the pork and swine industry in this country, having had panel after panel determine that tripartite stabilization programs are not subsidies, in the review of a prior swine countervailing duty decision, every year they will again face the Department of Commerce finding that those tripartite programs are subsidies. Commerce will go to the panels; they will lose in the panels. They may go to an extraordinary challenge, as they have this past time, and two or three years later the Canadian producers will get their money back. However, by that time the next annual review will have

[Traduction]

on attendait de connaître les résultats des négociations du GATT et de voir comment fonctionnerait le régime des groupes d'experts binationaux mis sur pied dans l'interim. Ce dispositif a magnifiquement fonctionné. Il s'est révélé rapide, permettant de régler les affaires deux fois plus vite que dans le cadre des procédures américaines existantes.

Les groupes d'experts ont pris leur mandat très au sérieux, se sont quelque peu remontés les manches et ont mis en lumière les pratiques des organismes administratifs des deux pays.

À mon avis, ces groupes d'experts ont fait un sans-faute avec leurs décisions. Nous n'avons pas toujours gagné. Nous avons parfois perdu. Nous avons perdu là où nous devions perdre, et nous avons gagné là où nous devions gagner.

Ce qui est le plus important, c'est que les groupes d'experts ont découvert que les Américains appliquaient injustement leurs propres lois à l'égard de tous les produits soumis à l'examen des groupes d'experts. Dans certains cas, ils ont constaté que les Américains gonflaient la marge des prétendues subventions ou dumping, dans d'autres cas, ils ont découvert qu'ils avaient inventé un préjudice là il n'en existait pas. Toutefois, dans l'ensemble, ils ont clairement établi qu'indépendamment des problèmes entraînés par les lois américaines, l'application même de ces lois avait été injuste.

Comment ont réagi les Américains? Ont-ils réformé leur régime de droit commercial? Guère. Au contraire, ils ont réagi en faisant appel à des avocats plus enclins aux argumentations à caractère profondément legaliste pour qu'ils essaient de resserrer encore plus les normes d'examen appliquées par les groupes d'experts. En gros, si les Américains avaient réussi à imposer leur volonté, les groupes d'experts auraient été pratiquement prisonniers des décisions des organismes administratifs américains.

Les groupes d'experts ont résisté. Les Américains les ont alors traînés devant le comité des contestations extraordinaires et ils ont perdu. Ils recommencent en ce moment. Ils essaient par tous les moyens d'empêcher ces groupes spéciaux d'interpréter largement leur mandat.

En outre, quand l'un de ces groupes spéciaux rend un ensemble de décisions, les Américains refusent d'admettre que ces décisions aient valeur de précédent ou même valeur d'argument dans des affaires ultérieures. Par exemple, bien que les groupes spéciaux aient établi les uns après les autres que les programmes de stabilisation tripartites n'étaient pas des subventions à l'occasion de l'examen de décisions d'imposer des droits compensatoires sur le porc vivant, l'industrie du porc et de la viande de porc au Canada se heurte tous les ans au Département du commerce qui prétend que ces programmes tripartites sont des subventions. Le Département du commerce soumet l'affaire aux groupes spéciaux et les Américains perdent. Ils peuvent même recourir à la procédure de

[Text]

cut in, and again the Department of Commerce will have put them on this crazy treadmill. So the panels have done an excellent job, despite the best efforts of the Americans to clip their wings.

These actions by the Americans have come in the face of three major tests of the system in the next little while. One of them is steel, where clearly we have an integrated market in steel. The application of anti-dumping laws in both countries is nonsensical. It will have the result of disintegrating that market, and the major losers will be the American consumers and the Canadian producers.

The second case is lumber. The good news is that lumber is close to resolution. Before the end of this year, we should have a final decision in that case. It will have taken two years and about \$30 million for the lumber industry to have justice in the third countervailing duty case in a decade.

The third case is the pork and swine industry. We are in this bizarre situation where the Americans have refused to accept prior decisions and are taking every case to an additional extraordinary challenge.

So there are major issues that will be faced in the next few months — important decisions on steel, final decisions on lumber, and an extraordinary challenge decision on swine.

How has NAFTA improved the situation? I have to admit to you with considerable regret that NAFTA is clearly a retrograde step. We have abandoned our commitment, which both countries had adopted, to establish new trade rules more consistent with a free trade agreement. One can question whether the Americans were acting in good faith when they entered into that commitment, but there was a commitment, a timetable and sanctions. We have abandoned it in exchange for "permanence" of the panel system. If only the panel system could be made permanent. That would indeed be something to give serious consideration to. The fact is that the Americans are free to terminate the free trade agreement on six months' notice under the NAFTA, just as they were under the FTA. So, "permanence" means six months guaranteed.

Second, the NAFTA failed to address a number of procedural problems; the problem of precedential impact which I have discussed and the problem of unilateral American action.

In the lumber case, the Americans unilaterally acted to impose duties against Canada, contrary to the free trade agreement and the GATT. A GATT panel has, it is widely

[Traduction]

contesté extraordinaire, comme ils l'ont fait la dernière fois et, au bout de deux ou trois ans, les producteurs canadiens sont remboursés. Mais entre-temps, le Département du commerce américain aura relancé toute cette procédure insensée à l'occasion de l'examen annuel suivant. Les groupes spéciaux ont donc fait un travail excellent malgré tous les efforts des Américains pour leur couper les ailes.

Cette attitude des Américains va aboutir à trois grands tests du système dans un avenir proche. Il y aura tout d'abord l'acier, pour lequel nous avons manifestement un marché intégré. L'application de lois antidumping dans les deux pays est une absurdité. Elle va avoir pour effet de désintégrer ce marché, et les grands perdants seront les consommateurs américains et les producteurs canadiens.

La seconde affaire concerne le bois d'oeuvre. La bonne nouvelle, c'est que la question du bois d'oeuvre est presque réglée. D'ici la fin de l'année, nous devrions avoir une décision finale. Il aura fallu deux ans et environ 30 millions de dollars à l'industrie du bois d'oeuvre pour obtenir justice dans la troisième affaire de droits compensatoires en 10 ans.

La troisième affaire concerne l'industrie du porc et de la viande de porc. Nous avons là une situation étrange où les Américains refusent d'accepter les décisions précédentes et intentent à chaque fois une nouvelle procédure de contestation extraordinaire.

De grandes questions vont donc être abordées au cours des quelques mois à venir — d'importantes décisions sur l'acier, des décisions finales sur le bois d'oeuvre et une décision sur une contestation extraordinaire concernant le porc.

L'ALENA a-t-il amélioré la situation? Je dois vous avouer avec un profond regret que l'ALENA est manifestement une mesure rétrograde. Nous sommes revenus sur l'engagement pris par nos deux pays d'établir de nouvelles règles commerciales plus conformes à un accord de libre-échange. On peut se demander si les Américains étaient vraiment de bonne foi lorsqu'ils ont souscrit à cet engagement, mais le fait est qu'il y avait un engagement, un échéancier et des sanctions. Nous y avons renoncé en échange de la «permanence» du régime des groupes spéciaux. Si seulement ce pouvait être vrai, ce serait quelque chose à étudier sérieusement. En réalité, l'ALENA permet aux Américains de mettre fin à l'accord de libre-échange avec un préavis de six mois, exactement comme c'était le cas avec l'ALE. Cette «permanence» n'est donc qu'une garantie de six mois.

Deuxièmement, l'ALENA ne règle pas un certain nombre de problèmes de procédure, le problème du poids des précédents — dont j'ai déjà parlé — et celui de l'action unilatérale de la part des Américains.

Dans l'affaire du bois d'oeuvre, les Américains ont décidé unilatéralement d'imposer des droits au Canada contrairement aux dispositions de l'accord de libre-échange et du GATT. Il

[Text]

reported, determined that the American action was illegal and improper. Of course, GATT being GATT, that decision has not been released, and it is not considered binding by the Americans who have shown no intention to this point to return the money improperly collected. That issue has not been addressed in the NAFTA.

What instead has been addressed in the NAFTA is, to put it bluntly, the American agenda — the attempt to weaken the binding powers of the binational panels. That is why there is a rather strange clause which provides not only that lawyers will be the majority on the panels, but that, normally, judges will be named to these panels to narrow the scope of the panel review.

Furthermore, the extraordinary challenge procedure is explicitly directed to focus on the issue of the standard of review; on the American claim that the panels are not showing sufficient deference to the U.S. administrative authorities, but are instead looking behind those decisions to see whether they make any sense. Further, the period for extraordinary challenge has been extended.

On all those counts, I would have to say they do not constitute improvements in the system; they constitute a small step backwards. Time will tell. This is of critical importance for Canada. You will hear people say that the volumes of trade are not very great, only perhaps \$5 billion or so at any one time. I would remind you that that is more than 5 times our total exports to Mexico. Therefore, if it is not a great volume of trade, then opportunities in the Mexican market have to be put against that same perspective. What is most lethal about this is that it chills precisely those investments that are crucial to Canadian success under free trade, whether it be the FTA or NAFTA.

What the NAFTA is about from Canada's point of view is attracting to Canada world scale plants built to serve a combined Canadian and American market — in other words, exporting large volumes of their production, perhaps in the range of 70, 80, 90 per cent, to the United States. It is precisely those plants that are targeted by countervailing duty and anti-dumping actions, precisely because they are successful and world scale.

Knowing that, those investments will not occur in Canada so long as that chill effect exists. If you want proof of that, look at the automotive sector where the Honda decision has had its effect. The NAFTA may or may not have resolved the specific problem of duties imposed on Honda vehicles from Alliston. It has certainly resolved the question as to where future Japanese automotive investment will go in North America and,

[Traduction]

est notoire qu'un groupe d'experts du GATT a établi que cette initiative américaine était illégale et erronée. Naturellement, le GATT étant ce qu'il est, cette décision n'a pas été divulguée, et elle n'est pas jugée exécutoire par les Américains qui ne manifestent pas la moindre intention jusqu'à présent de rendre cet argent prélevé de façon irrégulière. L'ALENA n'aborde pas cette question.

Ce qui en revanche est abordé dans l'ALENA, c'est, pour appeler un chat un chat, le programme américain, l'effort des Américains pour affaiblir les pouvoirs exécutoires des groupes spéciaux bilatéraux. C'est pour cela qu'on trouve une clause assez bizarre stipulant que non seulement les juristes seront majoritaires dans les groupes spéciaux mais encore que normalement, des juges seront nommés à ces groupes spéciaux afin de resserrer leur champ d'examen.

De plus, il est dit explicitement que la procédure de contestation extraordinaire doit être axée sur la question de la norme d'examen, les Américains prétendant que les groupes spéciaux ne manifestent pas suffisamment de déférence à l'égard des autorités administratives américaines mais cherchent au contraire à aller au-delà des décisions pour voir si elles sont fondées. En outre, le délai prévu pour les contestations extraordinaires a été prolongé.

Je dois donc dire qu'à mon avis toutes ces initiatives ne constituent pas des améliorations du système, mais au contraire un petit pas en arrière. L'avenir nous le dira. Tout ceci est d'une importance vitale pour le Canada. Certains diront qu'il s'agit de volumes commerciaux relativement peu importants, de l'ordre de peut-être 5 milliards de dollars à un moment donné. Je vous rappelle que c'est tout de même cinq fois plus que le total de nos exportations vers le Mexique. Par conséquent, si ce n'est pas un volume commercial très important, il faut considérer les perspectives sur le marché mexicain dans la même optique. Ce qui est le plus mortel dans tout cela, c'est qu'on gèle précisément les investissements qui sont vitaux pour le succès du Canada dans le libre-échange, qu'il s'agisse de l'ALE ou de l'ALENA.

Du point de vue du Canada, l'ALENA doit servir à attirer ici des usines à l'échelle mondiale destinées à servir l'ensemble du marché canadien et américain, autrement dit à exporter une grande partie de leur production, de l'ordre de peut-être 70, 80 ou 90 p. 100, vers les États-Unis. Ce sont justement ces usines qui sont passibles des droits compensatoires et des mesures antidumping, précisément parce qu'elles prospèrent et qu'elles sont d'échelle mondiale.

Vu la situation, ces investissements vont cesser au Canada tant que durera cet effet de dissuasion. Si vous en voulez une preuve, regardez le secteur de l'automobile dans lequel la décision à l'égard de Honda a porté ses fruits. Peu importe que l'ALENA ait ou non résolu le problème particulier des droits imposés aux automobiles Honda en provenance d'Alliston. Il a en tout cas réglé la question de savoir où les constructeurs

[Text]

according to the Germans, it has also answered the question for their companies as well. If they are intending to locate, they will locate in the larger market rather than face the fear of this kind of harassment at the border. These are not trivial questions but I apologize for concentrating so heavily on them.

As it is proposed, NAFTA will be extended by a set of parallel accords. Let me quickly touch on them as a basis for questioning or discussion. The first has to do with import surges. Frankly, it is a nonstarter. It is completely out of the question. It is a political game in Washington catering to the sugar producers and the flat glass producers. These are two industries which enjoy extraordinarily protected markets and are fearful that they will face from Mexico substantial inroads of production. There are already provisions in NAFTA that would deal with surges of imports. They are in place. The Americans are stating that they want more. To give them any more would require renegotiation of the NAFTA, and that would be completely unacceptable to Canada, and certainly to Mexico.

A second set of parallel issues identified has to do with adjustment assistance. That has nothing to do with us. That is between the administration and the Congress. Program spending on adjustment assistance in the U.S. is substantially below Canadian levels, so there are no grounds for us to intervene in that debate or to claim a right to participate in that debate, any more than we would be prepared to have the Americans dictate the amount of adjustment assistance we provide in Canada.

Therefore we come down to the environmental and labour standards issues. Let me distinguish the problem of border cleanup. There is a serious problem of border pollution. That is their problem. Just as we have the IJC with limited effectiveness to deal with the cross-border issues of pollution between Canada and the United States, the Americans and Mexicans will have to set up some kind of cross-border cleanup program, which will be very expensive. The funding for it will be a serious issue. That is not what is at question in these parallel accords.

The parallel accords, instead, envisage tri-national bodies to solve the problem of investments locating where they are attracted by particularly egregiously low labour and environmental standards. Let me say first that there is no evidence that that is a problem, or that it has been a major factor in locational decisions.

[Traduction]

automobiles japonais investiront à l'avenir en Amérique du Nord, de même d'ailleurs que les Allemands. Si ces constructeurs décident de s'implanter en Amérique du Nord, ils opteront pour le marché le plus important plutôt que de risquer ce genre de harcèlement à la frontière. Ce ne sont pas des bagatelles, mais je vous demande de m'excuser de m'y attarder autant.

L'ALENA tel qu'il est proposé sera prolongé par une série d'accords parallèles. Permettez-moi de les aborder rapidement pour préparer le terrain aux questions ou à la discussion. Il y a d'abord la question des poussées brutales des importations. Franchement, ce n'est pas sérieux. C'est complètement hors de question. C'est un jeu politique de Washington pour faire plaisir aux producteurs de sucre et aux producteurs de verre plat. Il s'agit là de deux industries dont le marché est extraordinairement protégé et qui ont peur de voir la production mexicaine faire une pénétration massive. L'ALENA comporte déjà des dispositions permettant de faire face à des augmentations brutales des importations. Ces dispositions sont en place. Les Américains disent qu'ils en veulent encore plus. Pour aller plus loin, il faudrait renégocier l'ALENA, ce qui serait totalement inacceptable pour le Canada et certainement pour le Mexique.

La deuxième série d'accords parallèles prévue concerne l'aide à l'adaptation. Cela n'a rien à voir avec nous. C'est une question qui concerne l'administration américaine et le Congrès. Les dépenses de programmes pour l'aide à l'adaptation aux États-Unis sont nettement inférieures à celles que nous avons au Canada, donc nous n'avons aucune raison d'intervenir dans ce débat ou de réclamer le droit d'y participer, pas plus que nous ne serions prêts à laisser les Américains nous dicter le montant de l'aide à l'adaptation que nous offrons au Canada.

Nous en arrivons donc aux questions de normes environnementales et de normes du travail. Permettez-moi d'isoler ici le problème du nettoyage frontalier. Nous avons un grave problème de pollution frontalière. C'est leur problème. De même que nous avons la CMI, qui dispose d'une efficacité limitée pour régler les problèmes transfrontaliers de pollution entre le Canada et les États-Unis, les Américains et les Mexicains devront mettre sur pied une forme quelconque de programme de nettoyage à la frontière qui coûtera extrêmement cher. La question du financement posera un problème important. Ce n'est pas ce dont il est question dans ces accords parallèles.

Au lieu de cela, les accords parallèles envisagent des organismes trilatéraux pour résoudre le problème de l'attraction des investissements vers des lieux où les normes du travail et les normes environnementales sont particulièrement faibles. Permettez-moi tout d'abord de vous dire que rien ne prouve que ce soit un problème ou que ce facteur ait joué un rôle prépondérant dans les choix de localisation.

[Text]

However, it is a political problem. Therefore consideration is being given to tri-national bodies which would review compliance with an appropriate level of standards, somehow defined, and might possibly investigate alleged noncompliance and in the more extreme views would enforce compliance, failing which duties would be imposed at the border, either on specific products or on the whole range of products.

Frankly, when you go down that track, it is not clear to me that it addresses the problem it is supposed to address. It is clear that it could constitute yet another barrier to trade at the border, and that is why it has commanded substantial support from the more protectionist elements in the American political community. That being said, some kind of deal will be negotiable without renegotiating NAFTA, an arrangement that will probably be sufficient to satisfy Congress, accompanied by a rich package of worker adjustment assistance, which means that it is not beyond the power of the Americans to have a package of legislation that could go into the Congress in late summer and could be passed relatively rapidly by the Congress at that time.

Let me say a final word about timing. I am concerned, as someone who has worked in the trade policy area, about any suggestion that we legislate before the Americans have even put their legislation on the table. Until we have seen the colour of the American money, we do not know what we are buying. I can tell you without breaching confidence that the draft of the FTA legislation that the Americans were proposing to table was highly offensive, and the leverage we had in order to ensure that that legislation was cleaned up to a large degree was the leverage that we had not yet tabled, let alone approved, our legislation. Therefore there will be some very difficult timing issues that you will face.

The Chairman: We have heard two very different approaches. They are not necessarily contrary. Mr. Wonnacott has given us general models, whereas Mr. Ritchie has descended into the specifics of the NAFTA and discussed the implications of that for the Free Trade Agreement which we already have with the United States.

Senator Carney: I found Professor Wonnacott's presentation extremely interesting and I know we will have questions on it. I want to follow up on some of Mr. Ritchie's points that he has raised. Candidly, I find them very disturbing. I wonder whether we should seek some elaboration from him. First of all, the question of timing is important to us as senators because we, I believe, are perhaps considering pre-study of the legislation, and the suggestion that we lose our leverage by passing this legislation, which is on a tough time track in the House of Commons, is something senators might want to examine. That is important.

[Traduction]

C'est toutefois un problème politique. On envisage donc des organismes trilatéraux qui examineraient le respect d'un niveau approprié de normes définies d'une façon quelconque et, qui pourraient enquêter sur les accusations de non-respect et qui, dans une optique plus extrémiste, imposeraient le respect des normes, faute de quoi des droits seraient imposés à la frontière sur des produits particuliers ou sur toute la gamme de produits concernés.

Franchement, si l'on s'aventure sur cette voie, je ne suis pas sûr qu'on règle le problème qu'on est censé régler. Il est évident que cela constituerait un obstacle de plus au commerce à la frontière, et c'est pour cela que cette suggestion a été massivement appuyée par les éléments les plus protectionnistes du monde politique américain. Cela dit, on pourra sans doute conclure une entente quelconque sans renégocier l'ALENA, une entente qui devrait être suffisante pour satisfaire le Congrès et qui s'accompagnerait d'un généreux ensemble de mesures d'aide à l'adaptation des travailleurs, ce qui veut dire qu'il n'est pas impossible que les Américains soumettent vers la fin de l'été un train de mesures législatives au Congrès qui pourrait les adopter relativement vite.

Permettez-moi de dire un dernier mot sur le calendrier. Comme j'ai beaucoup travaillé dans le domaine de la politique commerciale, je me méfie de toute incitation à légiférer avant que les Américains eux-mêmes aient mis leur propre législation sur la table. Tant que nous n'aurons pas vu la couleur de l'argent américain, nous ne saurons pas ce que nous achetons. Je peux vous dire sans violer de secret que l'ébauche de la loi sur l'ALE que les Américains avaient proposée était tout à fait inacceptable, et ce qui a fait notre force et nous a permis de faire rectifier ces mesures législatives, c'était justement que nous n'avions pas encore présenté et encore moins approuvé nos propres mesures législatives. Vous allez donc avoir des problèmes d'échéancier très délicats.

Le président: Nous avons entendu deux perspectives très différentes qui ne sont pas nécessairement contradictoires. M. Wonnacott nous a présenté des modèles généraux alors que M. Ritchie est entré dans les détails de l'ALENA et a parlé de ses répercussions sur l'accord du libre-échange que nous avons déjà avec les États-Unis.

Le sénateur Carney: J'ai trouvé l'exposé de M. Wonnacott extrêmement intéressant et je sais que nous allons avoir des questions à lui poser à ce sujet. J'aimerais revenir sur certains des points abordés par M. Ritchie. Franchement, je trouve cela extrêmement troublant. Je me demande si nous ne devrions pas lui demander quelques précisions. Tout d'abord, la question du calendrier est importante pour nous sénateurs car nous envisageons peut-être une étude préalable du projet de loi, et l'idée que nous risquons de perdre nos moyens de pression en adoptant cette mesure, qui fait l'objet d'un calendrier serré à la Chambre des communes, pourrait mériter réflexion de la part des sénateurs. C'est important.

[Text]

The second point that I am particularly interested in is the investment chill and the extraordinary challenge panels.

To refresh the memory of committee members, you will recall that one of the fundamental arguments for the free trade agreement was that we would get access to the U.S. market. Investment follows trade, and therefore we would get the kind of investment, global markets, job creation that we require in Canada.

Mr. Ritchie, your comments about the investment chill paint a much gloomier picture. Would you care to quantify the investment chill in these recessionary times?

Mr. Ritchie: First, on the question of timing, let me be clear that I was suggesting that if Canada proceeds with its legislation before the United States has tabled its legislation, we may be in for some unpleasant surprises when we see the American bill. The last time around, as the senator knows better than anybody, something called the Baucus-Danforth amendment crept in which, under the guise of one free trade agreement, purported to introduce yet another protectionist trade remedy. That is the kind of thing I would be concerned about. I hope the government has had strong assurances from the U.S. that there will be no more jiggy-pokery of that sort.

The investment chill issue is hard to quantify, and it is important that it be kept in perspective. Under the bi-national panel system, which has worked so well for most Canadian industries, I think one can clearly make the case that they are better off with those panels than they would have been without them. Without the FTA provisions now incorporated in NAFTA, they would still face American protectionist action at the border, but that action would be even more dangerous because it would take even longer to resolve, and there would be less assurance of fairness at the end.

The problem is more in terms of the fundamental question as to whether, first of all, those panel decisions are truly binding and, second, as to whether that is enough. As the senator knows better than anybody, the decisive consideration in going ahead with the FTA was the understanding that those panels were, in fact, to be ambitious, resolute and binding, and they have done exactly that. I am only pointing to the fact that the Americans have systematically attempted to throttle or subvert the panels. When they failed to do that under the existing FTA system, they introduced them into the NAFTA to make it more difficult for a panellist to adopt a strong interpretation of his or her mandate to look at the fundamental issues and to come down with a firm and binding decision, because they have increased the prospect that any such decision, like the last

[Traduction]

Ce qui m'intéresse particulièrement en second lieu, c'est cette menace sur les investissements et les groupes de contestation extraordinaire.

Pour rafraîchir la mémoire des membres du comité, vous vous souviendrez que l'un des arguments fondamentaux de l'accord du libre-échange était que nous obtiendrions l'accès au marché américain. Les investissements suivant les échanges commerciaux, nous devons ainsi obtenir les investissements, les marchés mondiaux et la création d'emplois dont nous avons besoin au Canada.

Monsieur Ritchie, vos remarques sur cette paralysie des investissements dressent un tableau beaucoup plus sombre de la situation. Pourriez-vous nous donner une idée quantitative de ce gel des investissements en cette période de récession?

M. Ritchie: Tout d'abord, pour ce qui est du calendrier, je tiens à dire clairement qu'à mon avis, si le Canada décide d'étudier cette loi avant que les États-Unis ne présentent la leur, nous risquons d'avoir des surprises désagréables quand nous verrons le projet de loi américain. La dernière fois, comme le sénateur le sait mieux que quiconque, nous avons vu se matérialiser un texte intitulé l'amendement Baucus-Danforth qui, sous des apparences d'accord de libre-échange, visait à établir encore un recours commercial protectionniste de plus. C'est ce genre de chose qui m'inquiéterait. J'espère que le gouvernement a obtenu de solides garanties des États-Unis qu'ils ne se livreront plus à ce genre de manigances.

Il est difficile de quantifier l'arrêt des investissements, et il est important de bien le situer. Le régime des groupes spéciaux bilatéraux a remarquablement bien fonctionné pour la plupart des industries canadiennes, et je pense qu'on peut sans hésiter dire qu'elles se portent mieux grâce à ces groupes spéciaux que s'ils n'avaient pas existé. Sans les dispositions de l'ALE maintenant intégrées à l'ALENA, elles seraient toujours confrontées aux interventions protectionnistes américaines à la frontière, mais ces interventions seraient encore plus dangereuses car il faudrait encore plus de temps pour régler les affaires et l'on serait encore moins sûr d'aboutir à une issue équitable.

Le problème consiste plutôt à répondre à la question fondamentale de savoir tout d'abord si les décisions de ces groupes spéciaux sont véritablement exécutoires et ensuite si c'est suffisant. Comme le sénateur le sait mieux que quiconque, le facteur décisif qui nous a convaincus d'aller de l'avant avec l'ALE a été le fait qu'il était entendu que ces groupes spéciaux agiraient de façon ambitieuse et résolue et que leurs décisions seraient exécutoires, et c'est précisément ce qu'ils ont fait. Je vous signale simplement que les Américains ont systématiquement essayé d'étrangler ou de contourner les groupes spéciaux. N'ayant pas réussi dans le cadre de l'ALE existant, ils ont repris cette procédure dans le cadre de l'ALENA pour qu'il soit plus difficile à un membre d'un groupe spécial de faire preuve de fermeté dans l'interprétation

[Text]

decision on swine, will be taken to the extraordinary committee.

That committee has been given three months to look at that issue, and it has been told to focus on the question as to whether the panel has sufficiently narrowly defined its terms of reference. In practice, the panellists may ignore those provisions of NAFTA, may continue to go ahead and may continue to be upheld by the extraordinary challenge committee. That would be my hope, but it is certainly not strengthened by the provisions of NAFTA.

The more fundamental issue is that, even with those panel results, if you are looking at an investment involving substantial penetration of the U.S. market you are now virtually certain to attract countervailing duty or anti-dumping actions. You may win in the end, and the end will come a lot faster without the FTA, but you are still looking at perhaps two years, given the way it is now working, during which you will have to tell customers that you or they will have to absorb a substantial penalty duty. That is a risk which, if you are engaged in an ongoing business, you must be prepared to run. However, if you are a new investor and you have a choice between an American or Canadian location, the message is quite clear as to which location you should chose.

Senator Carney: I am not clear in my own mind whether these more restrictive panels will be confined to NAFTA only, or whether they will replace the broader-based panels in the FTA.

Mr. Ritchie: They will replace the broader-based panels under chapter 19 of the FTA.

Senator Carney: So this problem of a more restrictive panel will apply to Canada-U.S. trade as well?

Mr. Ritchie: It will apply to all Canadian exports to the United States, to anti-dumping duties, and to countervailing duties against those exports.

Senator Carney: You know that the extraordinary challenge process was set up as a court of review. It was set up for sleaziness, thuggery and outright thievery or bribing of judges and things like that. It was never set up as an appeal court for the bi-national panels. Are you comfortable with this tiered approach to dispute settlement, which was not the intention of the FTA and, at the same time, do you agree with your colleague John Coleman of the International Trade

[Traduction]

de son mandat en allant au coeur du problème posé et en rendant une décision catégorique et exécutoire, car ils ont fait en sorte que toute décision de ce genre, comme la dernière décision sur le porc vivant, rime encore plus d'être soumise au comité extraordinaire.

On a donné trois mois à ce comité pour examiner le problème et on lui a dit de se concentrer sur la question de savoir si le groupe spécial avait interprété de façon suffisamment étroite son mandat. Dans la pratique, les membres des groupes spéciaux pourront ne pas tenir compte de ces dispositions de l'ALENA, pourront continuer à aller de l'avant et pourront continuer à obtenir la confirmation du comité de contestation extraordinaire. C'est ce que j'espère, mais c'est une démarche qui n'est certainement pas renforcée par les dispositions de l'ALENA.

Ce qui est plus fondamental, c'est que, même malgré ces résultats des groupes spéciaux, si vous envisagez de réaliser des investissements entraînant une pénétration importante du marché américain, vous avez désormais la quasi-certitude de vous attirer des droits compensatoires ou des mesures antidumping. Vous gagnerez peut-être à la fin, et la fin arrivera beaucoup plus vite sans l'ALE, mais cela vous prendra quand même peut-être deux ans, vu la façon dont cela fonctionne actuellement, deux ans durant lesquels vous devrez dire à vos clients qu'ils devront ou que vous devrez absorber un droit pénalisateur considérable. C'est un risque que vous devez être prêts à prendre si vous avez déjà une entreprise qui fonctionne. Toutefois, si vous êtes un nouvel investisseur et que vous avez le choix entre les États-Unis et le Canada pour vous installer, le message qu'on vous adresse est très clair.

Le sénateur Carney: Il y a une chose dont je ne suis pas trop sûr: ces groupes spéciaux plus étroits concerneront-ils strictement l'ALENA ou remplaceront-ils les groupes spéciaux à vocation plus large de l'ALE?

M. Ritchie: Ils remplaceront les groupes spéciaux à vocation plus large prévus au chapitre 19 de l'ALE.

Le sénateur Carney: Donc le problème de ce groupe spécial plus étroit se posera aussi au niveau du commerce canado-américain?

M. Ritchie: Il s'appliquera à toutes les exportations canadiennes vers les États-Unis, aux droits antidumping et aux droits compensatoires imposés sur ces exportations.

Le sénateur Carney: Vous savez que la procédure de contestation extraordinaire devait avoir un rôle de cour de révision. Elle devait intervenir dans des cas sordides de magouille et de véritable escroquerie ou de corruption de juges, ce genre de choses. Il n'était nullement question qu'il s'agisse d'une cour d'appel pour les groupes spéciaux bilatéraux. Êtes-vous satisfait de cette procédure étagée pour le règlement des différends, qui ne correspond nullement à l'intention de

[Text]

Tribunal that it is tougher to resolve disputes with these panels?

Mr. Ritchie: The difficult issue is this: The honourable senator knows very well what the negotiated intention was. It was that this extraordinary challenge in no way constitutes an appeal, or in no way crimps the powers of panels; that it would only intervene in the extreme circumstances where there was misconduct, and where that misconduct was so grave as to undermine the integrity of the basic system. On the face of it, you could still make the case under NAFTA that those tests have to be met.

However, what has been reflected insidiously is more and more the American view that this is a step that they intend to use more often. They are giving it more time to operate and they are focusing the attention of the extraordinary committee deliberately on the issue of whether or not the panel has taken a broad view of its mandate. That is the issue of deference to administrative authority. An international trade commission decides that American pork producers are injured by Canadian pork producers. A panel looks at it and says that it is absolute nonsense; that they have no facts on which to base that theory, which is a bizarre theory in the first place. The Americans did not like that, and they took it to an extraordinary challenge under the FTA. They were rejected that time. The test will come under the NAFTA when they face similar cases.

Senator Carney: Can I return to this question of timing, because it will be very much in the minds of this committee. We have been assured by our trade minister, Michael Wilson, as recently as 8 o'clock this morning, that the side deals will not impact on NAFTA because there is an agreement between all countries that NAFTA will not itself be opened. As you have pointed out, the crucial aspect of implementation revolves around the wording used in the legislation. Our NAFTA bill has been introduced in the House of Commons. The debate on that will be about the implementation of the agreement. The proof of the pudding, you may agree, is exactly how the legislation is worded because that will determine the outcome. Is your fear that we will pass our NAFTA bill under our process prematurely, allowing the Americans to fiddle with the legislative language in their bill to the detriment of the outcome of NAFTA?

Mr. Ritchie: Yes. You may have no choice because of political timetables in the two countries. It is preferable not to pass the Canadian legislation ahead of the American legislation. If you are obliged to pass it ahead, you will have a clause there providing that it will only enter into force when

[Traduction]

l'ALE, et en même temps, êtes-vous d'accord avec votre collègue John Coleman du Tribunal international du commerce pour dire qu'il est plus difficile de résoudre les différends avec ces groupes spéciaux?

M. Ritchie: La difficulté est la suivante: l'honorable sénateur sait très bien quelle était l'intention des négociateurs. Cette procédure de contestation extraordinaire ne devait nullement constituer une procédure d'appel ou en tout cas ne devait nullement restreindre les pouvoirs des groupes spéciaux; elle ne devait intervenir que dans des cas extrêmes d'inconduite lorsque cette inconduite était grave au point de mettre en cause l'intégrité fondamentale du système. En apparence, on pourrait encore soutenir que ces critères doivent être respectés dans le cadre de l'ALENA.

Toutefois, les Américains considèrent que c'est un palier auquel ils ont l'intention de recourir de plus en plus et c'est cette idée qui fait son chemin insidieusement. Ils lui laissent plus de temps pour fonctionner et ils concentrent délibérément l'attention du comité extraordinaire sur la question de savoir si le groupe spécial a ou non interprété de façon libérale son mandat. C'est la question du respect du mandat administratif. Une commission du commerce international décide que les producteurs de porc américains sont lésés par les producteurs de porc canadiens. Un groupe spécial examine la question et conclut que c'est une absurdité totale, que cette théorie ne repose sur aucun préjudice réel, et que c'est au départ une théorie aberrante. Cela n'a pas plu aux Américains et ils ont intenté une contestation extraordinaire en vertu de l'ALE. Cette fois-là, ils se sont fait éconduire. L'épreuve déterminante aura lieu quand des affaires analogues se présenteront dans le cadre de l'ALENA.

Le sénateur Carney: J'aimerais revenir sur cette question de calendrier qui va certainement préoccuper beaucoup les membres de ce comité. Notre ministre du Commerce, Michael Wilson, nous a assurés pas plus tard qu'à 8 heures ce matin que les accords parallèles n'auront aucune répercussion sur l'ALENA car il est convenu par tous les pays que l'ALENA lui-même ne sera pas réouvert. Comme vous l'avez souligné, le texte de la loi est crucial pour l'application de l'accord. Notre projet de loi sur l'ALENA a été présenté à la Chambre des communes. Le débat sur ce projet de loi va porter sur l'application de l'accord. Ce qui sera décisif, n'est-ce pas, c'est le libellé exact de la loi car c'est de cela que dépendra le résultat. Craignez-vous que nous n'adoptions notre projet de loi sur l'ALENA prématurément et que nous permettions ainsi aux Américains de manipuler le libellé de leur projet de loi pour infléchir le résultat de l'ALENA?

M. Ritchie: Oui. Vous n'avez peut-être pas le choix étant donné le calendrier politique des deux pays. Il vaut mieux ne pas adopter le projet de loi canadien avant que les Américains n'adoptent le leur. Si malgré tout vous êtes obligés de l'adopter avant eux, vous aurez une clause stipulant que le

[Text]

it has been determined, by Order in Council, I assume, and perhaps tabled in the legislatures, that the Americans and Mexicans are in a position to be in full compliance — that is, that their legislation is not fundamentally at variance.

I am concerned about the political reality. When we get into the late fall, and Canada has passed the legislation with that kind of caveat in it, and the Americans introduce a bill that broadly conforms to our understanding of the NAFTA but in important respects does not, how bad would it have to be for us to be prepared, in fact, to walk away from an agreement that we had legislated through both houses?

The Americans will make a judgment on that. Their judgment, I can tell you, will be that the Canadian resolve to insist upon conforming American legislation will be substantially greater if that legislation is not passed than if it is passed. If the legislation is passed, the judgment will be that no Canadian government would have the stomach to simply walk away on grounds of what will be broadly perceived as technical problems with the American legislation, unless they are extraordinary problems. I do not foresee the Americans pushing the envelope to the point where a Canadian government would have no choice but to walk away.

We are talking here about judgment calls at the margin. We came very close to that the last time. In fact, there were points on which I, as the official responsible for that legislation, would not have been prepared to recommend that Canada proceed on the basis of the drafts before us. Those drafts were improved, and again the effort will be made to improve those drafts and hopefully the American legislation will conform to our legislation. In that case, this will have been a red herring.

Senator Bolduc: You have referred to the American behaviour of the past two years. Is it because of an election, a recession or natural regional pressures in the political system?

M. Ritchie: Sénateur, est-ce que vous voulez que je réponde en français ou en anglais?

Le sénateur Bolduc: Comme vous le voudrez, monsieur Ritchie.

M. Ritchie: Pour moi, c'est tout à fait normal. Je ne vois rien de spécial dans le comportement des Américains. Avant tout, quand on tient compte du cycle électoral et du cycle économique, il n'y a rien d'exceptionnel dans ce qui se passe aux États-Unis.

Il y a des risques en ce moment vu qu'il y a une toute nouvelle administration qui cherche à gagner ses épaulettes (n'est-ce pas) et si la récession traîne encore, au moins si la croissance continue à être très faible. Mais, je ne vois rien de spécial dans le comportement des Américains. C'est à peu

[Traduction]

projet de loi n'entrera en vigueur que lorsqu'il aura été déterminé, par décret, je suppose, et peut-être confirmé par les Chambres, que la position des Américains et des Mexicains est parfaitement conforme, c'est-à-dire que leur loi ne s'écarte pas fondamentalement de la nôtre.

Ce qui m'inquiète, c'est la réalité politique. Quand nous en arriverons à la fin de l'automne et que le Canada aura adopté son projet de loi assorti de ce genre de réserve, et que les Américains présenteront leur propre projet de loi qui correspondra grosso modo à notre vision de l'ALENA mais s'en écartera sur des points importants, à partir de quel moment la situation sera-t-elle suffisamment grave pour que nous prenions la décision de nous retirer vraiment d'un accord qui aura été adopté par les deux Chambres?

Les Américains vont se faire une opinion là-dessus. Et cette opinion, je peux vous le garantir, c'est que les Canadiens seront beaucoup plus décidés à exiger que la loi américaine soit conforme à la nôtre si notre projet de loi n'est pas encore adopté que s'il l'est. Si le projet de loi est adopté, ils se diront qu'aucun gouvernement canadien n'osera faire machine arrière pour des raisons qui apparaîtront essentiellement comme des problèmes techniques entraînés par la législation américaine, à moins vraiment de problèmes extraordinaires. Je ne vois pas les Américains pousser le bouchon au point de ne laisser à un gouvernement canadien d'autre choix que de se retirer.

Il s'agit là de décisions limites. Nous avons frôlé cette situation la dernière fois. En fait, en tant que responsable de ce projet de loi, il y avait des points sur lesquels je n'étais pas prêt à donner le feu vert du Canada à partir des ébauches que nous avions. Ces ébauches ont été améliorées, et cette fois-ci encore on va essayer de les améliorer dans l'espoir d'harmoniser la législation américaine avec la nôtre. Dans ce cas, tout ceci n'aura été qu'une fausse piste.

Le sénateur Bolduc: Vous parlez du comportement des Américains depuis deux ans. Est-ce à cause des élections, de la récession ou des pressions régionales naturelles du système politique?

Mr. Ritchie: Senator, would you like me to answer in French or in English?

Senator Bolduc: As you prefer, Mr. Ritchie.

Mr. Ritchie: In my opinion, the Americans are acting quite normally. I don't see anything unusual about their behaviour. Above all, when you take into account the electoral cycle and the economic cycle, there's nothing exceptional about what's happening in the United States.

There are risks right now, given that there's an entirely new administration that's trying, you might say, to win its spurs, and if the recession continues, or if growth continues to be weak. But I see nothing special in the way the Americans are acting. Their behaviour is about the same as it's been since the start.

[Text]

près le comportement que nous avons prévu depuis le départ. Peut-être qu'il y a eu un manque de bonne foi dans certains cas mais cela aussi ce n'est pas exceptionnel.

Le sénateur Bolduc: Si vous aviez prévu cela dès le départ, vous saviez qu'ils étaient pour se comporter de cette façon?

M. Ritchie: Oui, sénateur.

Le sénateur Bolduc: Est-ce qu'il aurait été possible d'ajouter des clauses de garanties, des façons qui auraient rendu plus laborieux pour eux le comportement que vous nous avez décrit?

M. Ritchie: C'est ce que nous avons proposé mais les Américains ne l'ont pas accepté. En l'occurrence, ce qu'ils ont accepté de bonne foi et avec diligence, ce fut de progresser avec nous envers des nouvelles règles du jeu dans une assez brève échéance. Nous n'avons pas pu obtenir des garanties additionnelles de la part des Américains.

Senator MacEachen: I listened to Professor Wonnacott carefully, and I found his introduction very interesting. He appeared to me to be making a strong case for a multilateral approach.

I listened to Professor Wonnacott carefully. I had no reason to disagree with his comments in themselves, except he seemed at the same time to be describing the pitfalls of bilateral and regional approaches to trade. To my thinking, there is an alternative and that is a multilateral approach.

I would put the question to him, whether, in his view, there is a reasonable basis for a multilateral approach, and particularly if the Uruguay Round is approved, whether some of these difficulties that he foresees will be at least ameliorated or alleviated by a successful GATT round?

The second question is, has Professor Wonnacott made any analysis of the macro-economic effect on Canada of the implementation of the free trade agreement? As he knows, there have been various analyses made in the United States, and we discussed some of them at our last meeting, showing the job impact. I will not go into that again. However, what can we say about the impact? Do we know the impact on jobs in Canada, on investment, on trade? Is it somewhat minuscule, no matter what happens?

Then I turn from him and have one question for our other witness who has been so helpful today. I had in my mind that there was an overhang to the FTA, namely that we would return to the anti-dumping and the countervail, and there was a negotiating schedule within which the negotiators could not reach a conclusion and they said, "We will put it off and come back to it."

[Traduction]

Perhaps there's been a lack of good faith in certain instances, but that's not unusual either.

Senator Bolduc: If you foresaw that from the start, you knew they would be behaving this way?

Mr. Ritchie: Yes, senator.

Senator Bolduc: Would it have been possible to add safeguard clauses that would have made it harder for them to do what you have described them to us as doing?

Mr. Ritchie: We proposed that, but the Americans didn't agree. What they did agree to, was in good faith and with diligence. They advanced with us on new rules in quite a short time. We weren't able to obtain any additional safeguards from them.

Le sénateur MacEachen: J'ai soigneusement écouté M. Wonnacott et j'ai trouvé son introduction très intéressante. Je crois qu'il est fortement partisan d'une démarche multilatérale.

J'ai écouté M. Wonnacott attentivement. Je n'ai aucune raison d'être en désaccord avec ses remarques elles-mêmes, excepté qu'il semble dénoncer à la fois les pièges des démarches bilatérales et régionales en matière de commerce. À mon avis, il existe une troisième solution, c'est la formule multilatérale.

J'aimerais donc lui demander si à son avis l'on peut raisonnablement envisager une démarche multilatérale et si, notamment dans le cas où les négociations de la Ronde d'Uruguay aboutiraient, ce succès au GATT aplanirait ou atténuerait certaines de ces difficultés qu'il prévoit?

En second lieu, je voudrais demander à M. Wonnacott s'il a fait une analyse des retombées macroéconomiques de la mise en oeuvre de l'accord de libre-échange sur le Canada. Comme il le sait, diverses analyses montrant les répercussions au niveau de l'emploi ont été effectuées aux États-Unis, et nous en avons un peu discuté lors de notre dernière réunion. Je ne vais pas y revenir. Cependant, que peut-on dire des retombées? Connaissons-nous les effets sur l'emploi au Canada, sur les investissements, sur le commerce? Sont-ils assez négligeables quoi qu'il adienne?

Je voudrais ensuite m'adresser à notre autre témoin dont la contribution aujourd'hui nous a été remarquablement utile. Je croyais que l'ALE comportait un élément subsidiaire, à savoir qu'on devait revenir sur les mesures antidumping et les droits compensatoires et qu'il y avait un calendrier de négociation dans les limites duquel les négociateurs n'avaient pas été en mesure de parvenir à une conclusion et avaient décidé de «reporter la question pour y revenir plus tard».

[Text]

Maybe I misunderstood, but is it true that this trade rule negotiation has now been put to one side and has fallen to the ground in exchange for the permanence of the panels? It is a simple question.

Mr. Wonnacott: The answer to your question is that when you start looking at the problems with preferences and discrimination, you immediately conclude that the best system, in almost all circumstances, in terms of maximizing total world output is a GATT-based liberalization.

The argument then for any regional initiative is that you can do a lot more, you can move a lot farther into liberalization, you can eliminate tariffs, you can eliminate a lot of these restraints in a regional agreement that you cannot in the GATT. There are benefits to both and that is a basic reason why most trade experts would argue that it may be useful to pursue both.

On your second question, yes, success in the GATT does modify this story because here we basically have a story in which preferences are created because the U.S. says that the partners to the agreement get free access into other partners' markets, whereas outsiders do not. They still have to pay tariffs.

If the GATT cuts tariffs in half, it will cut that margin of preference in half, and that will modify the impact of these issues.

If we had complete success in the GATT, of course, you would not have to worry about extending trade liberalization with anybody. You would already have the thing done.

Senator MacEachen: Just on the Uruguay Round itself, what can one say about the results of the Uruguay Round as we know them now, if it were ratified or approved? If we just speculated that these changes will be approved, how much would your enthusiasm be reduced for this model?

Mr. Wonnacott: The argument would still hold in full, provided the GATT elimination of barriers is not as substantial as the elimination of what would be occurring under NAFTA. I think everybody who looks at it would take that view. However, the argument would become weakened. You are absolutely correct.

So in effect, my own position would be, in giving 100 per cent support to the GATT, the recognition that, to the degree it is successful, this argument does become diluted.

[Traduction]

J'ai peut-être mal compris, mais est-il exact que cette négociation sur les règles commerciales a maintenant été mise de côté et abandonnée en échange de la permanence des groupes spéciaux? C'est une simple question.

M. Wonnacott: Pour répondre à votre question, si vous commencez à examiner les problèmes de préférence et de discrimination, vous en arrivez immédiatement à la conclusion que le meilleur régime, dans presque toutes les circonstances, pour maximiser le rendement mondial total, c'est une libéralisation sur la base du GATT.

Toutefois, l'argument en faveur d'une initiative régionale, c'est qu'un accord régional permet d'en faire beaucoup plus, d'aller beaucoup plus loin dans le sens de la libéralisation, de supprimer des barrières douanières, de supprimer une foule d'obstacles qu'on ne peut pas éliminer au GATT. Les deux formules ont leurs avantages et c'est la raison fondamentale pour laquelle la plupart des experts commerciaux qu'il pourrait être utile de poursuivre ces deux démarches.

Pour ce qui est de votre deuxième question, oui, le succès des négociations du GATT modifierait en effet les données du problème car nous avons ici essentiellement une situation où l'on crée des préférences parce que les États-Unis disent que les partenaires de cette entente obtiennent le libre accès à leurs marchés mutuels, alors que ce n'est pas le cas pour ceux qui restent à l'extérieur. Ceux-là doivent continuer à payer des droits de douane.

Si le GATT réduit de moitié ses droits de douane, il va réduire de moitié cette marge de préférence, ce qui modifiera les retombées de ces dispositions.

Naturellement, si les négociations du GATT étaient une réussite absolue, vous n'auriez plus à vous préoccuper d'élargir à qui que ce soit la libéralisation des échanges commerciaux. Ce serait déjà fait.

Le sénateur MacEachen: Au sujet de la Ronde Uruguay elle-même, que peut-on dire des résultats de cette ronde tels qu'ils nous apparaissent actuellement s'ils étaient ratifiés ou approuvés? Si l'on imaginait simplement que ces modifications soient approuvées, dans quelle mesure cela atténuerait-il votre enthousiasme pour ce modèle?

M. Wonnacott: L'argument tiendrait toujours intégralement à condition que la suppression des barrières dans le cadre du GATT ne soit pas aussi importante que celle qui se produirait dans le cadre de l'ALENA. Je pense que toute personne se penchant sur la question serait de cet avis. Cet argument perdrait toutefois de sa force, vous avez parfaitement raison.

Donc en fait, personnellement, en appuyant le GATT à 100 p. 100, je considérerais que, dans la mesure où il serait un succès, cet argument perdrait de sa force.

[Text]

The macro-economic effects is a very difficult question. Let me just throw out some ideas. In the first stage, all estimates indicate that the effects on Canada in terms of adjustment will not be anything like the order of the adjustment we have had under the free trade agreement with the U.S. Even in absolute terms, the adjustments will probably not be of a major nature. One reason is that, in the course of liberalizing trade, this implies much greater liberalization by Mexico of its imports than by Canada.

Canadian imports from Mexico now largely come in duty-free. They are heavily concentrated in automobiles which come in duty-free under the Canada-U.S. auto pact. In other words, at present, before NAFTA, we have a fairly substantial degree of liberalized treatment of Mexican imports already. Any sort of raw figure that you calculate by looking at what comes duty-free across the Canadian border will be biased. So the argument is not as strong as the oft-quoted 95-per cent figure implies. However, you do have relatively free access by Mexico to the Canadian market already.

With NAFTA, you will have both. Mexico's imports will be substantially liberalized. In automobiles, we will be getting rid of the Mexican auto decree. That means Mexico, in a way, will face the heavy burden of adjustment of NAFTA, just as Canada, in a sense, faced the heavy burden of adjustment in the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Mexico will do the same because it is liberalizing its trade with the U.S., plus a heavier burden of adjustment because Mexico restrictions against imports start off more substantial than the U.S. or Canadian restrictions against Mexican imports.

Mexico's exports of auto equipment into the United States face a very low tariff, either because of the Generalized System of Preferences, or U.S. tariff items under the old nomenclature, 806, 807, which gave them very liberal treatment.

I could tell a story about Mexico which could involve pretty serious costs of adjustment extending over a long period of time. I am not sure you want to hear those details, but there is also a very great possibility that Mexico can seize an opportunity here to increase its productivity. Firms already tell us that productivity on the shop floor in Mexico can be as high as in Canada and the United States. That is pretty frightening if their wages are less than a fifth of ours.

[Traduction]

La question des répercussions macroéconomiques est très délicate. Je vais simplement lancer quelques idées. Tout d'abord, selon toutes les estimations, les répercussions sur le Canada en matière d'adaptation seront sans commune mesure avec l'adaptation que nous avons dû effectuer dans le cadre de l'accord de libre-échange avec les États-Unis. Même en termes absolus, ces ajustements ne seront probablement pas très importants. Cela s'explique notamment par le fait que la libéralisation des échanges commerciaux nécessitera de la part du Mexique une libéralisation beaucoup plus grande de ses importations que ce ne sera le cas pour le Canada.

Une grande partie de nos importations en provenance du Mexique sont exonérées de droits. Il s'agit principalement d'automobiles importées en franchise dans le cadre du pacte de l'automobile canado-américain. Autrement dit, nous accordons déjà, avant l'ALENA, un traitement passablement libéral aux importations mexicaines. Tout chiffre brut que vous calculerez en prenant les denrées qui traversent en franchise la frontière canadienne sera faussé. L'argument n'est donc pas aussi fort que le chiffre de 95 p. 100 si fréquemment cité le laisse supposer. Le Mexique a cependant déjà un accès relativement libre au marché canadien.

Avec l'ALENA, on aura les deux. Les importations du Mexique se libéraliseront considérablement. Dans le domaine de l'automobile, nous nous débarrasserons du décret mexicain sur l'automobile. Cela signifie que le Mexique aura un lourd fardeau d'ajustement à l'ALENA, tout comme le Canada en un sens a eu le lourd fardeau de s'adapter à l'accord de libre-échange canado-américain. Le Mexique fera la même chose parce qu'il va libéraliser ses échanges avec les États-Unis, et il devra faire un effort d'adaptation plus grand car il part avec des restrictions à l'importation plus importantes que les restrictions américaines ou canadiennes sur les importations en provenance du Mexique.

Les droits de douane imposés sur les pièces d'automobiles exportées du Mexique aux États-Unis sont très faibles, en raison soit du Système généralisé de préférences, soit des postes tarifaires américains de l'ancienne nomenclature, les postes 806, 807 qui leur accordaient un traitement très libéral.

Je pourrais vous raconter au sujet du Mexique une histoire susceptible d'entraîner des coûts d'adaptation assez considérables et de longue durée. Je ne suis pas sûr que vous souhaitiez entendre tous ces détails, mais il est aussi très possible que le Mexique profite de cette occasion pour accroître sa productivité. Certaines entreprises nous disent que la productivité des ateliers au Mexique peut être aussi élevée qu'au Canada et aux États-Unis. C'est assez terrifiant si l'on sait que leurs salaires représentent moins du cinquième des nôtres.

[Text]

However, there are other respects in which the productivity has to be increased; road, transportation, telecommunications, and education systems. All these things will take longer.

However, if Mexico, by attracting foreign capital, by having its labour force increase its productivity, can cut the productivity gap between Mexico and the United States or Canada by just one quarter —

Senator MacEachen: Without increasing its wages?

Mr. Wonnacott: — and if wages were to follow, and I will come back to that because you have a very good point there, then Mexican income could more than double, in addition to the natural rate of growth.

If you look back on Mexico in 15 or 20 years and you see that it has grown faster than the little dragons in Southeast Asia, you will say, "Who is surprised about that?" Because those countries based their growth on a much smaller domestic market than Mexico starts with. Second, they based their growth on exports to the United States. They did not have free access as Mexico will have. Third, many of their gains in trade dissipated in the Pacific Ocean in transportation costs. Mexico will not face that. For a number of reasons then, no one will be surprised Mexico has grown so.

The problem you have raised is why I can be very pessimistic about Mexico. The opportunity is there. Will the Mexicans seize it? Will there be a real problem of translating Mexican productivity into higher Mexican income, or will it go initially to the investing multinational firms?

The problem there is that you have big adjustments projected in Mexico in the production of agricultural products in which they cannot compete with us now. They are talking about 10 million people being displaced. Some estimates are even higher.

Because of competition in the corn industry, and so on, from Canada and the United States, the displaced agricultural labour will then arrive on the Mexican industrial labour market prepared to take existing Mexican wages. That will mean they will have to be absorbed before Mexican wages rise.

That is why you can get a very pessimistic view of the adjustment from Mexico's point of view. In the long term, you can get a very optimistic estimate of Mexico's income potential.

[Traduction]

Toutefois, la productivité doit aussi être améliorée dans d'autres domaines: le réseau routier, les transports, les télécommunications et l'enseignement. Tout cela prendra plus longtemps.

Cependant, si le Mexique, en attirant des capitaux étrangers, en accroissant la productivité de sa main-d'oeuvre, réussit à réduire l'écart qui le sépare des États-Unis ou du Canada ne serait-ce que d'un quart...

Le sénateur MacEachen: Sans augmenter les salaires?

M. Wonnacott: ...et si les salaires suivaient, et je reviendrai là-dessus car c'est une excellente remarque que vous faites, le revenu mexicain pourrait être plus que doublé, sans compter le taux de croissance naturel.

Si dans 15 ou 20 ans vous constatez que le Mexique s'est développé plus vite que les petits dragons d'Asie du Sud-Est, vous vous direz: «Et alors, quoi d'étonnant?» En effet, ces pays ont fondé leur croissance sur un marché intérieur beaucoup plus petit que celui du Mexique au départ. Deuxièmement, ils ont fondé leur croissance sur des exportations vers les États-Unis. Ils ne disposaient pas comme le Mexique du libre accès à ce marché. Troisièmement, une grande partie de leurs gains commerciaux a été engloutie dans l'océan Pacifique en frais de transport. Le Mexique n'aura pas ce problème. Par conséquent, pour une foule de raisons, personne ne s'étonnera de cette croissance du Mexique.

C'est à cause du problème que vous venez de soulever que je peux être très pessimiste au sujet du Mexique. Il y a une occasion à saisir. Les Mexicains la saisiront-ils? Sera-t-il difficile de faire en sorte que l'accroissement de la productivité se traduise par une élévation du revenu des Mexicains, et cet accroissement de productivité ne risque-t-il pas au départ de profiter aux entreprises multinationales qui vont investir là-bas?

Le problème, c'est que le Mexique prévoit une adaptation à grande échelle dans le domaine de la production agricole où il ne peut pas nous concurrencer pour l'instant. Il est question de déplacer 10 millions de personnes, et même plus selon certaines estimations.

Victimes de la concurrence de l'industrie du maïs et cetera, au Canada et aux États-Unis, les travailleurs agricoles déplacés arriveront alors sur le marché du travail industriel mexicain prêts à accepter les salaires existants. Cela veut dire qu'ils devront d'abord être absorbés avant que les salaires mexicains ne commencent à augmenter.

Voilà pourquoi on peut être très pessimiste en ce qui concerne l'adaptation du point de vue du Mexique. À long terme, on peut envisager avec beaucoup d'optimisme le potentiel de revenu du Mexique.

[Text]

From the Canadian point of view, the fact that we are already allowing a lot of goods in duty-free from Mexico should keep that adjustment very low. The real Canadian prospects out of NAFTA are to guarantee our continued ability to compete in the U.S. market. It is not competing in Mexico City. It is not competing in Toronto. It is competing in the U.S. against the Mexicans and against the Americans who will be getting duty-free Mexican input. That is where the story will be played out and that is one of the reasons why this is important for Canada.

I would add a word to Mr. Ritchie's earlier comment. In a recession, it is very difficult to negotiate with the United States. In a recession, a number of problems arise which possibly could continue; however, there will not be the same strong arguments from them that exist in a recession when the Americans tend to become protectionist like everybody else.

Let me give you a specific example. We now have a problem with steel. If you look at steel firms in Canada and the United States, many are operating at a loss. When you are operating at a loss, you are an automatic target for anti-dumping actions. These firms are now selling below constructed costs, let alone below the even-higher constructed value which determines whether they are pricing unfairly.

So you have automatic targets for anti-dumping action. The American firms simply have to pull a lever to establish injury. There will not be automatic targets in the same sense in a recovery, when firms are earning a profit, although it will still be a problem if the firms are not making enough profit to lift them above constructed value.

Senator MacEachen: My recollection is that the free trade agreement postulated a resumption of negotiation on free trade rules and that this has been altered in the NAFTA. Would Mr. Ritchie clarify that for me?

Mr. Ritchie: That is correct. The free trade agreement provided a working party to negotiate towards new trade rules in these areas, countervailing duties, anti-dumping duties, and gave it a five-year time limit with the possibility of a two-year extension. At the end of that time, if a satisfactory result had not been achieved, either party could terminate the agreement on six months' notice.

The NAFTA has, on the face of it, put aside that commitment to make the panels permanent. I say "on the face of it" because one can make the argument that neither of

[Traduction]

Du côté du Canada, étant donné que nous importons déjà beaucoup de denrées en franchise du Mexique, cette adaptation devrait demeurer très modeste. La véritable perspective que nous ouvre l'ALENA, c'est la garantie de pouvoir continuer à affronter la concurrence sur le marché américain. Il ne s'agit pas de l'affronter à Mexico ou à Toronto. Il s'agit de concurrencer aux États-Unis les Mexicains et les Américains qui obtiendront en franchise des intrants mexicains. C'est là que se jouera la partie, et c'est une des raisons pour lesquelles c'est important pour le Canada.

J'aimerais ajouter une remarque à ce qu'a dit M. Ritchie tout à l'heure. En période de récession, il est très difficile de négocier avec les États-Unis. Lors d'une récession, on voit apparaître divers problèmes qui pourraient se prolonger; nous ne nous heurterons cependant pas à des arguments aussi catégoriques que ceux que les Américains peuvent nous opposer en période de récession lorsqu'ils ont tendance à devenir protectionnistes comme tout le monde.

Je vais vous donner un exemple précis. Nous avons actuellement des difficultés avec l'acier. De nombreuses aciéries au Canada et aux États-Unis fonctionnent actuellement à perte. Quand vous fonctionnez à perte, vous devenez automatiquement la cible de mesures antidumping. Ces aciéries vendent actuellement en dessous de leurs coûts calculés, sans parler de la valeur calculée encore plus élevée qui permet de déterminer si elles fixent leurs prix de façon déloyale.

Vous avez donc des cibles automatiques pour des mesures antidumping. Les entreprises américaines n'ont qu'à tirer une manette pour établir qu'il y a un préjudice. Il n'y aura pas de cibles automatiques du même genre en période de relance, quand les entreprises feront des bénéfices, même si elles ont encore des difficultés parce qu'elles ne font pas suffisamment de bénéfice pour dépasser la valeur calculée.

Le sénateur MacEachen: Je crois me souvenir que l'accord de libre-échange prévoyait une reprise des négociations sur les règles du libre-échange et que cette disposition a été modifiée dans l'ALENA. M. Ritchie pourrait-il me préciser cela?

M. Ritchie: C'est exact. L'accord de libre-échange prévoyait qu'un groupe de travail négocierait l'établissement de nouvelles règles commerciales dans ces domaines, les droits compensatoires, les droits antidumping, et accordait à ce groupe de travail un délai de cinq ans avec l'éventualité d'une prolongation de deux ans. Si le groupe de travail ne parvenait pas à un résultat satisfaisant au bout de cette période, chacun des deux pays pouvaient mettre fin à l'accord avec un préavis de six mois.

L'ALENA a en apparence écarté cet engagement en rendant les groupes spéciaux permanents. Je dis «en apparence», car on peut très bien soutenir qu'aucune de ces affirmations n'est

[Text]

those propositions is, in fact, accurate. It has not put the negotiations aside in the sense that it would always be possible for discussions and negotiations to go on. Where there is a will, there is a way. You would have some architects of NAFTA pointing out that there is nothing in NAFTA to prevent them from negotiating new rules.

The important thing is that the Americans are no longer committed to that and it would now be a more difficult three-way negotiation, rather than bilateral.

Second, when it comes to the permanence, it is worth remembering that even without using that trigger provision in the old free trade agreement, you could always terminate the whole agreement on six month's notice if you were not satisfied.

Rather, it is important that there is no longer the declared commitment on the part of the two parties to the FTA to clean up the trade rules. Instead, the three parties to the NAFTA will have to determine in the future whether they consider it an issue of significant importance to reopen the whole thing.

Senator Kelleher: Mr. Chairman, I have a follow up to Senator MacEachen's question. I thought there was some provision that if we were to agree on new rules as to what constitutes subsidies and countervail under GATT, then they would be adopted under the NAFTA; is that not correct?

Mr. Ritchie: Yes, senator, if the GATT reaches a result, that result may then be incorporated in the trade laws of Canada, the United States and Mexico and would thereafter be the laws which would be applied and reviewed by the panels. I should perhaps say a word about where the GATT negotiations stand.

They are not very happy negotiations in this field. On the anti-dumping side, the view of most experts, including Mr. Schott who was before you at your earlier session, and a view which I would share, is that the anti-dumping agreement is in fact so bad we are better off without it than with it.

As far as the countervailing duty agreement goes, or subsidies as the Americans like to describe it, the draft Dunkel text is somewhat better. There are some problems with it, including the way all provincial assistance would become de facto specific assistance. However, it does offer some green lights which would permit some of our activities to continue. The position of the American government is that this is an unacceptable text, that there have to be many fewer green lights. Furthermore, the multilateral trade organization, a Canadian proposal which was to underpin the whole new agreement, is also unacceptable to the Americans.

[Traduction]

en fait exacte. L'ALENA n'a pas mis un terme aux négociations, en ce sens que les discussions et les négociations pourraient toujours se poursuivre. Qui veut la fin veut les moyens. Certains architectes de l'ALENA vous diront que rien dans cet accord n'empêche la négociation de nouvelles règles.

Ce qui est important, c'est que les Américains ne sont plus déterminés à le faire et qu'il s'agirait désormais d'une négociation tripartite plus délicate au lieu d'une simple négociation bilatérale.

Deuxièmement, pour ce qui est de la permanence, il est bon de se souvenir que même sans se servir du mécanisme de déclenchement de l'ancien accord de libre-échange, on pourra toujours mettre fin à tout l'accord avec un préavis de six mois si l'on n'est pas satisfait.

Ce qui est important plutôt, c'est que les deux partenaires de l'ALE ne s'engagent plus ouvertement à assainir les règles régissant les échanges commerciaux. Au lieu de cela, les trois partenaires de l'ALENA devront déterminer à l'avenir s'ils jugent que c'est une question suffisamment importante pour réouvrir tout le dossier.

Le sénateur Kelleher: Monsieur le président, je voudrais poser une question qui prolonge celle du sénateur MacEachen. Je croyais qu'il était prévu que, si nous nous entendions sur de nouvelles règles précisant en quoi consistent les subventions et les droits compensatoires en vertu du GATT, ces règles seraient adoptées dans le cadre de l'ALENA; est-ce que je me trompe?

M. Ritchie: Effectivement, sénateur, si les négociations du GATT aboutissent, ces définitions pourront être reprises dans les lois commerciales du Canada, des États-Unis et du Mexique et ce sont ces lois qui seront alors appliquées et examinées par les groupes spéciaux. Peut-être devrais-je vous faire un point rapide de l'état des négociations du GATT.

Dans ce domaine, la situation n'est pas très réjouissante. Pour ce qui est de la question des mesures antidumping, la plupart des experts, y compris M. Schott que vous avez entendu lors d'une séance précédente, et moi-même, estiment que l'entente antidumping est en fait tellement mauvaise qu'il vaut mieux s'en passer que de l'avoir.

Pour ce qui est de l'entente sur les droits compensatoires ou les subventions comme les Américains se plaisent à dire, l'ébauche du texte Dunkel est un peu plus encourageante. Elle pose certains problèmes, notamment parce que toute aide provinciale deviendrait automatiquement une aide spécifique. Le texte présente cependant des ouvertures qui nous permettraient de poursuivre certaines de nos activités. Le gouvernement américain considère que ce texte est inacceptable et qu'il faut diminuer considérablement le nombre de ces ouvertures. En outre, les Américains s'opposent aussi catégoriquement à l'idée de l'organisation multilatérale du commerce, proposition canadienne sur laquelle devait s'articuler tout le nouvel accord.

[Text]

So, the Americans are going fairly strongly backward from that Dunkel text. If those texts were incorporated as they stood on January 1, we would be no further ahead and, perhaps, a bit behind on anti-dumping. We would be slightly ahead on countervailing duties.

The Chairman: Senator MacEachen, is that what you wanted to do on round one?

Senator MacEachen: Yes, thank you.

Senator Atkins: Mr. Chairman, I have a comment and then a question. The comment is to Mr. Ritchie.

I am getting the sense from you that the Americans are now sorry they signed the FTA. That is the impression I get from many of the comments I have heard you make today, as well as from previous testimony given before this committee. Am I getting the wrong impression from what you are saying?

Mr. Ritchie: I do not think, sir, that the Americans are unhappy they signed the FTA. I think, as is not unnatural, when they look at it with a fairly protectionist view of their national interest, they find there are some areas they do not like, and that they would like to claw back. They are assiduously and astutely seeking to claw those back.

Senator Atkins: Through the NAFTA agreement.

Mr. Ritchie: Through NAFTA and the way they have been operating under the existing FTA.

Senator Atkins: As we look at the critical path toward January 1, 1994, are we being realistic in assessing the Americans' determination when we look at Congress and see the way they are reacting to the panel decision process? Are we being realistic in thinking that they can accept the main portion of the main deal, then the side deals, to get to a point where we will see a consensus and approval in the United States before January 1? Or are we being naive?

Mr. Ritchie: No one would ever accuse the honourable senator of being naive.

Senator Atkins: I am not sure of that.

Mr. Ritchie: I think the votes are there, provided some accommodation is reached on a substantial adjustment assistance package and provided some side deal is made privately with the sugar and flat glass producers — as you will recall was done with the lumber producers in our case — that is, a side deal to ensure the agreement does not work vis-à-vis Mexico. On the environmental and labour standards, I think the biggest thing that is in favour of an agreement being reached is a dawning American recognition

[Traduction]

Les Américains prennent donc sérieusement leurs distances par rapport au texte de Dunkel. Si nous reprenions ces textes tels qu'ils se présentaient au 1^{er} janvier, nous n'aurions pas progressé mais peut-être même un peu reculé dans le domaine des droits antidumping, et nous aurions légèrement progressé en ce qui concerne les droits compensatoires.

Le président: Sénateur MacEachen, vous avez terminé vos questions pour le premier tour?

Le sénateur MacEachen: Oui, merci.

Le sénateur Atkins: Monsieur le président, j'ai une remarque à faire et une question à poser. Ma remarque s'adresse à M. Ritchie.

J'ai le sentiment, à vous entendre, que les Américains regrettent maintenant d'avoir signé l'ALE. C'est l'impression que me donnent bon nombre des commentaires que je vous ai entendu formuler aujourd'hui ainsi que des témoignages antérieurs devant ce comité. Est-ce que j'interprète mal vos propos?

M. Ritchie: Je ne crois pas, monsieur, que les Américains regrettent d'avoir signé l'ALE. Je pense, ce qui est assez naturel, que lorsqu'ils considèrent l'accord selon une optique protectionniste, dans le souci de l'intérêt national, ils trouvent certaines choses qui ne leur plaisent pas et qu'ils aimeraient pouvoir récupérer. Ils s'y emploient assidûment et de façon astucieuse.

Le sénateur Atkins: Par le biais de l'ALENA.

M. Ritchie: Par le biais de l'ALENA et dans leur façon d'agir dans le cadre de l'ALE actuel.

Le sénateur Atkins: Si l'on réfléchit à ce qui peut se passer d'ici le 1^{er} janvier 1994, on peut se demander si nous sommes vraiment réalistes dans la façon dont nous interprétons la détermination des Américains étant donné la manière dont le Congrès réagit au processus de décision des groupes spéciaux? Avons-nous raison de croire qu'ils peuvent accepter la partie centrale de l'accord principal, puis les accords parallèles, jusqu'à aboutir à un consensus et parvenir à un accord aux États-Unis avant le 1^{er} janvier? Ou est-ce de la naïveté de notre part?

M. Ritchie: Personne ne pourrait accuser l'honorable sénateur d'être naïf.

Le sénateur Atkins: Je n'en suis pas sûr.

M. Ritchie: Je crois que les votes sont là, à condition que l'on parvienne à s'entendre sur un ensemble de mesures d'aide à l'adaptation et que des ententes parallèles soient conclues en privé avec les producteurs de sucre et de verre plat — vous vous souvenez sans doute de ce qui est arrivé dans notre cas — c'est-à-dire une entente parallèle avec les producteurs de bois d'oeuvre pour s'assurer que l'accord ne s'applique pas au Mexique. Pour ce qui est des normes d'environnement et de travail, je crois que les Américains seront d'autant plus portés à

[Text]

that any firm disciplines applied would apply to them as well as to other countries. The likelihood of them having a Mexican/American/Canadian body direct the EPA in terms of how to operate, will reduce some of the more unrealistic demands.

I think there is a good prospect of it being approved. The interesting question is the Canadian question. In my own assessment, the best result from Canada's point of view would be, frankly, for the Americans not to approve the deal, for it to fall apart, not because of anything Canada has done but simply because they do not have a domestic consensus. That leaves us with our bilateral free trade agreement, the old FTA, without these additions. It leaves us to place the emphasis where it should be, on the GATT round and on the relationship with Europe and Asia.

In other words, I believe we should take the view, and certainly take the bargaining position, that this one is a deal from which we can walk away. Perhaps we could not have walked away from the last one. Certainly, the Americans believed we could not. But this one is one from which we can walk away.

Let me put it another way. If, at a crucial moment down the road, Canada is asked to pay some price to make it possible for congressional support to be achieved in the United States, I would say that Canada should have some very stiff prices of her own to put on the table.

Senator Atkins: Do you not think that the administration is sending a mixed signal to Congress in terms of their determination on this?

Mr. Ritchie: I think they are sending a mixed signal, yes.

Senator MacEachen: Just on the point of the timing, Mr. Chairman, I personally think that the reaching of the side deals will be more difficult than you may have indicated. I believe that the American apprehension about the impact will increase as they enter into more examination, particularly if we accept Professor Wonnacott's pessimistic scenario about wage movements in Mexico. If that happens, then it constitutes a real threat to wage movements in the United States. I think they are quite conscious of that.

To what extent will this whole pessimistic analysis grow in the United States? The President —

The Chairman: Excuse me, Senator MacEachen, Senator Carney has a question of order. She was wondering why I did not call on her. I thought yours was a subordinate question.

Senator MacEachen: It was. It developed more than I had expected.

[Traduction]

ratifier une entente qu'ils commencent à se rendre compte que toutes les sanctions prévues s'appliqueraient aussi bien à eux qu'à d'autres pays. L'idée de voir un organisme mexicain/américain/canadien diriger le fonctionnement de l'EPA, les amènera à être plus raisonnables dans leurs exigences.

Il y a d'après moi de bonnes chances que l'accord soit approuvé. La question intéressante est la question canadienne. À mon avis, du point de vue canadien, le mieux serait, disons-le, que les Américains n'approuvent pas l'accord, qu'il tombe à l'eau, non pas à cause du Canada mais simplement parce qu'il n'y a pas de consensus aux États-Unis. Nous n'aurions donc plus que l'accord bilatéral de libre-échange, l'ALE, sans ces ajouts. Cela nous permettrait de mettre l'accent sur les questions qui devraient être prioritaires, je veux parler des négociations du GATT et des relations avec l'Europe et l'Asie.

Autrement dit, nous devrions considérer, et ce devrait être notre position de négociation, que c'est un accord dont nous pouvons nous passer. Nous ne pouvions peut-être pas le faire pour le dernier. C'est certainement ce que pensaient les Américains. Mais dans ce cas-ci, nous pouvons nous retirer.

Prenons les choses autrement. Si, plus tard, à un moment crucial, le Canada doit payer un certain prix pour que l'accord obtienne l'appui du Congrès aux États-Unis, je dirais que le Canada devrait avoir de son côté des prix très élevés à mettre sur la table.

Le sénateur Atkins: Ne trouvez-vous pas que l'administration envoie au Congrès un signal très ambigu en ce qui concerne sa détermination à ce sujet?

M. Ritchie: Je trouve que le signal est très ambigu, oui.

Le sénateur MacEachen: Au sujet de l'échéancier, monsieur le président, je crois personnellement que les ententes parallèles seront plus difficiles à conclure que vous ne l'avez dit. Au fur et à mesure qu'ils examineront les choses de près, les Américains appréhenderont davantage les répercussions de l'accord, particulièrement si l'on accepte l'interprétation pessimiste du professeur Wonnacott au sujet des mouvements salariaux au Mexique. Si cela se produit, c'est une véritable menace pour les mouvements salariaux aux États-Unis. Je crois qu'ils en sont très conscients.

Dans quelle mesure cette analyse pessimiste gagnera-t-elle aux États-Unis? Le président...

Le président: Excusez-moi, sénateur MacEachen, mais le sénateur Carney veut faire un rappel au Règlement. Elle se demandait pourquoi je ne lui avais pas donné la parole. Je croyais que votre question était subordonnée à la première.

Le sénateur MacEachen: C'était le cas. Elle a pris plus d'ampleur que prévu.

[Text]

Senator Carney: It is a subordinate question to his, if you could call me after, Mr. Chairman.

The Chairman: Yes, we give you priority, senator.

Senator MacEachen: One further point in addition to building on what Professor Wonnacott said is that the presidential spokesman said recently that the bill itself would not be tabled in the U.S. until satisfactory sidebar agreements were laid out. Subsequently, the President in a press conference returned to this question of wages. He said that his purpose was to ensure that wages would increase in both countries as a result of the NAFTA. I do not see how that will happen.

Senator Carney: Is that a question?

Senator MacEachen: No, it is a comment and an observation made in the hope that it will stimulate a response from the two gentlemen.

The Chairman: Senator Carney, go ahead.

Senator Carney: Following upon that and Senator Atkins' point, I have a question for Professor Wonnacott and then perhaps one for Mr. Ritchie.

You mentioned earlier that you did not think that the impact of NAFTA would be as great on Canada as the impact of the FTA. There has been considerable discussion here about job and wage impact. In formulating your models, should we understand that your models are limited to access; or are there subflows in these models which would change their attraction? I am speaking of changes in the nature of the flow of trade, changes in the investment impact and changes in the job impact which might make Model J, in Canada's situation, more attractive than Model C which we are pursuing.

I am interested in this because there are people such as Lester Thoreau of MIT who say that the NAFTA will never get passed in the U.S. because it will imprison about 30 per cent of the workforce into low-wage employment or unemployment because of the competition in labour in Mexico. If you escalate that effect right through the model that you have drawn here, there could be considerable social disruption. That is his argument as to why he says it will never pass.

In terms of the job and social impact, are there any changes which could be made in these models which would alter your suggestion that Model C is possibly the best one for Canada?

Mr. Wonnacott: No. I think investment is critical. As I have indicated, one of the big problems with this model is the big investment advantage it gives the United States. We want to avoid that by this type of model in which investment

[Traduction]

Le sénateur Carney: C'est une question subordonnée à sa première question mais j'aimerais que vous me donniez la parole ensuite, monsieur le président.

Le président: Oui, nous vous donnerons la priorité, sénateur.

Le sénateur MacEachen: Un mot encore à la suite de ce qu'a dit le professeur Wonnacott, le porte-parole de la présidence a déclaré récemment que le projet de loi ne serait pas déposé aux États-Unis tant que des accords parallèles satisfaisants ne seraient pas préparés. Par la suite, le président est revenu sur cette question des salaires en conférence de presse. Il a déclaré que son objectif était de faire augmenter les salaires dans les deux pays avec l'ALENA. Je ne vois pas comment cela pourrait se faire.

Le sénateur Carney: Est-ce une question?

Le sénateur MacEachen: Non, c'est un commentaire et une observation par lesquels j'espère susciter une réaction de la part de ces deux messieurs.

Le président: Sénateur Carney, nous vous écoutons.

Le sénateur Carney: Après cela et à la suite de l'observation du sénateur Atkins, j'ai une question à poser au professeur Wonnacott et peut-être également à M. Ritchie.

Vous avez dit tout à l'heure que d'après vous, l'ALENA n'aurait pas le même impact sur le Canada que l'ALE. Il y a eu ici de nombreuses discussions sur les conséquences pour les emplois et les salaires. Vous êtes-vous limité à la composante accès dans la formulation de vos modèles; ou y a-t-il des sous-flux dans ces modèles qui changeraient leur attrait? Je veux parler de changements dans la nature des flux commerciaux, de changements dans les effets sur les investissements et sur les emplois qui pourraient rendre pour le Canada le modèle J plus attrayant que le modèle C que nous visons.

Je m'intéresse à cette question parce que certains, comme Lester Thoreau du MIT pensent que l'ALENA ne sera jamais adopté aux États-Unis parce qu'il emprisonnerait environ 30 p. 100 de la main-d'oeuvre dans le chômage ou dans des emplois sous-payés du fait de la concurrence avec la main-d'oeuvre mexicaine. Si vous transposez cet effet dans tout le modèle que vous présentez ici, il pourrait y avoir un bouleversement social considérable. C'est en se fondant sur cet argument qu'il estime que l'accord ne sera jamais adopté.

En ce qui concerne l'impact social et les répercussions sur les emplois, serait-il possible d'apporter à ces modèles des changements tels que vous ne considéreriez plus le modèle C comme le meilleur pour le Canada?

M. Wonnacott: Non. Je crois que les investissements sont essentiels. Comme je l'ai expliqué, le gros problème de ce modèle est l'avantage qu'il donne aux États-Unis sur le plan des investissements. Nous voulons éviter cela en choisissant

[Text]

opportunities are similar. If you are talking about investment

The Chairman: Would you specify which model so that our record is clear?

Mr. Wonnacott: I am referring to Model H. We want to avoid the situation in Model H, wherein the United States would be getting a big investment advantage.

If you are talking about what happens to investment in Canada as a result of NAFTA, then investment will tend to follow trade. It is possible that in terms of the losses we have had in investment to Mexico in the last four or five years, the picture will turn more favourable for Canada than it has been in the recent past for the following reasons.

In the recent past the Mexicans have had a number of advantages that they will not have under NAFTA. For example, they had the in-bond duty free treatment of imports in the Maquiladora region. That will be phased out. Producers in Mexico will be losing that advantage over producers in Canada.

For example, Canadian auto parts firms that have gone down to Mexico have done so on the basis of continued free access back into Canada if they want, or not completely duty free access but fairly generous access into the U.S., if they wish. If they look at the situation after NAFTA is fully phased in, they will find that all of Mexico will become a Maquiladora region in a sense, as far as imports from the U.S. and the rest of the NAFTA countries are concerned, but not insofar as imports from Japan and outside countries are concerned. So they will have a problem in Mexico that they did not face before.

They will still be able to export to Canada duty free the way they have been largely in the past. If they stay in Canada instead, they will get free access into the Mexican market as they did not before.

It is not clear to me that this would make Mexico, relative to Canada, a more attractive location than has been the case in the recent past.

It may sound as though I would disagree with Mr. Ritchie on the best outcome being that the Americans lose interest and the whole thing collapses. I do not disagree. I think that would be disappointing, but I do not disagree as strongly as one might have assumed because there would be benefits of liberalized trade through the hemisphere which would be lost.

Most of the Canadian incentive for participating is a defensive one. If the Mexicans and the Americans are going to do it any way, it is the same old story as in the GATT. If everyone else is going to do it, you have a real problem if you

[Traduction]

un modèle comme celui-ci où les possibilités d'investissement sont analogues. Si l'on parle d'investissements ...

Le président: Voulez-vous préciser de quel modèle vous parlez pour que le compte rendu soit clair?

M. Wonnacott: Je parle du modèle H. Nous voulons éviter la situation que nous avons au modèle H, où les États-Unis seraient très avantagés au plan des investissements.

En ce qui concerne les effets qu'aurait l'ALENA sur les investissements au Canada, je dirais que les investissements tendront à suivre les échanges commerciaux. Il se peut, étant donné les investissements que nous avons perdus au profit du Mexique au cours des quatre ou cinq dernières années, que la situation devienne plus favorable pour le Canada que ces derniers temps, et ce pour les raisons suivantes.

Dernièrement, les Mexicains ont bénéficié d'un certain nombre d'avantages qu'ils n'auront plus avec l'ALENA. Par exemple, ils bénéficiaient du traitement en franchise sous douane des importations dans la région des maquiladoras. Ce sera progressivement éliminé. Les producteurs mexicains perdront cet avantage sur les producteurs canadiens.

Les entreprises canadiennes de pièces automobiles qui sont allées s'installer au Mexique, par exemple, l'ont fait parce qu'elles pouvaient revenir librement sur le marché canadien si elles le désiraient et bénéficier d'un accès, non pas totalement libre, mais néanmoins assez généreux, aux États-Unis, au besoin. Lorsque l'ALENA sera pleinement en vigueur, ces entreprises s'apercevront que tout le Mexique est devenu une région de maquiladoras dans un sens, pour ce qui est des importations des États-Unis et des autres pays de l'ALENA, mais pas pour les importations en provenance du Japon et des pays extérieurs. Elles auront donc au Mexique un problème qu'elles n'avaient pas avant.

Elles seront toujours en mesure d'exporter en franchise au Canada comme par le passé. Par contre, si elles restent au Canada, elles pourront accéder librement au marché mexicain, ce qui leur était impossible jusque-là.

Je ne sais pas exactement si de ce fait, le Mexique deviendrait plus attrayant qu'auparavant par rapport au Canada.

On pourrait penser que je suis en désaccord avec M. Ritchie sur le fait que la meilleure solution serait que les Américains se désintéressent de l'accord et que toute l'idée s'effondre. Je n'en disconviens pas. Je crois que ce serait décevant, mais je ne suis pas aussi opposé à cette idée que l'on pourrait le penser parce que l'on perdrait les avantages d'une libéralisation des échanges dans tout l'hémisphère.

C'est essentiellement pour des raisons défensives que le Canada a décidé de participer. Si les Mexicains et les Américains décident de continuer quoi qu'il arrive, c'est la même histoire que pour le GATT. Si tous les autres le font, il

[Text]

do not. It is a somewhat more complex variant on that story. That means if the Americans and Mexicans are not going to do it because the Americans say no, then a lot of our incentive, the whole defensive incentive for participating, disappears. There will still be some additional incentive, and it will be disappointing. However, I do not really disagree as much as one might have projected.

In terms of the statement that we could walk away from this, I think we would be in fundamental disagreement. If the Americans and Mexicans are going ahead, then we do have a problem in walking away from it and that is the story we have here.

The Chairman: Senators, I have on the first round —

Senator Atkins: I have just —

The Chairman: What is happening is that supplementaries are running away with time.

Senator MacEachen: They are the best part of the discussion.

The Chairman: I have to protect the interests of Senators Bosa, Grafstein and Stollery, who are still on the first round.

Senator Bosa.

Senator Bosa: Mr. Chairman, I should like to ask Mr. Ritchie to clarify a concern that he expressed in answer to a question put by Senator Carney; that Canada ought not to ratify the NAFTA agreement before the United States does. My understanding is that when the three players got together they worked on a uniform agreement and that the Parliament of each country is to ratify that agreement. If one of the players changes the agreement, then the other two would have to make changes as well. Could you clarify your point, sir?

Mr. Ritchie: Senators do not have before them the agreement. They have before them the implementing legislation. The same thing will be true in the United States and Mexico.

Indeed, in the United States the agreement will have no force of law whatsoever. The only instrument will be the implementing legislation which, incidentally, will not take precedence over any prior legislation and certainly not take precedence over any subsequent legislation. The critical thing will be what is in their legislation.

Ideally, all three countries would look at this substantial agreement and come to precisely the same conclusion as to what legislative changes were required in each country to implement that. With the best of good faith, one could hope that this would be the outcome, although lawyers would differ as to whether a form of words did in fact achieve that or not.

[Traduction]

est vraiment difficile de ne pas suivre. C'est une variante un peu plus complexe de la même histoire. Cela signifie que si les Américains et les Mexicains ne concluent pas d'entente parce que les Américains disent non, une bonne partie des raisons pour lesquelles nous avons participé, c'est-à-dire tous les motifs défensifs, disparaissent. Il y aura toujours d'autres bonnes raisons, et ce sera décevant. Mais je ne suis pas aussi opposé à cette thèse qu'on aurait pu le prévoir.

Par contre, je ne suis absolument pas d'accord pour dire que nous pourrions nous retirer de cet accord. Si les Américains et les Mexicains continuent les pourparlers, il nous sera difficile de nous retirer et c'est ce qui se passe ici.

Le président: Sénateurs, j'ai au premier tour...

Le sénateur Atkins: J'ai simplement...

Le président: Ce sont les supplémentaires qui nous prennent tout notre temps.

Le sénateur MacEachen: C'est la partie la plus intéressante de la discussion.

Le président: Je dois protéger les intérêts des sénateurs Bosa, Grafstein et Stollery, qui en sont toujours au premier tour.

Sénateur Bosa.

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, je voudrais demander à M. Ritchie de nous donner des précisions sur le souci qu'il a exprimé en répondant à une question du sénateur Carney; que le Canada ne devrait pas ratifier l'accord de l'ALENA avant les États-Unis. Je croyais que les trois partenaires travaillaient sur un accord identique et que le Parlement de chaque pays devait le ratifier. Si l'un des partenaires change l'accord, les deux autres devraient aussi faire des changements. Pouvez-vous préciser votre pensée, monsieur?

M. Ritchie: Ce n'est pas l'accord mais la loi de mise en oeuvre que les sénateurs ont sous les yeux. Ce sera la même chose aux États-Unis et au Mexique.

En fait, aux États-Unis, l'accord n'aura nullement force de loi. Le seul instrument valable sera la loi de mise en oeuvre qui, d'ailleurs, n'aura la priorité sur aucune loi antérieure et n'aura certainement pas préséance sur des lois ultérieures. L'important sera ce qui se trouve dans la loi.

Idealement, les trois pays étudieraient cet accord pour aboutir à exactement à la même conclusion quant aux changements législatifs à effectuer dans chaque pays pour le mettre en oeuvre. Si tout se faisait de parfaite bonne foi, c'est ce que l'on pourrait espérer, quoique les juristes ne s'entendront pas sur l'effet exact de telle ou telle terminologie.

[Text]

The American process is more complex and open to perversion. That is very simply because there is a protracted prenegotiation that is now under way between the administration and the Congress as to the text of the legislation that will be tabled. So, the legislation that you will see tabled in the United States may well cover other matters than those formally under the NAFTA and may, in the view of some observers, be inconsistent with the NAFTA in some important respects. That is the risk.

The only way one can deal with that risk is, ultimately, to say that if it is sufficiently false in its application of the NAFTA, then we will not ratify, we will not bring into force the agreement. We will always have that protection.

It is a lot easier to address the timing question, if the Americans are forced to table their legislation first. We will then know precisely what is in their legislation. We can then cast ours in terms of at least ensuring that we have not been more generous in some areas in our interpretation of the rights of foreigners than they have been. Ultimately, we can have the sanction that if we find their legislation unacceptable at that stage, we will be modifying our legislation to reflect that.

What you are talking about here is the tactics of implementing trade agreements. It is not a straightforward, direct exercise to go from the text of the agreement to the text of the laws because what you are doing is modifying each country's laws, which are quite different, in order to reflect the principles agreed to in the common agreement.

Senator Bosa: Based on that, do you suggest we do not ratify the agreement until the Americans have ratified it?

Mr. Ritchie: If you had your druthers, you certainly would not want Canada to approve the agreement before the United States. Indeed, you would rather not even have tabled the legislation until after the United States had tabled its legislation.

Having tabled it, you have the flexibility to amend it. Although it is somewhat more embarrassing, when you see the American legislation, if yours is still before the House and the Senate, you could then amend your legislation to reflect the aspect in which the American legislation has in your view distorted the agreement. If the legislation has been approved by both houses, you no longer have that flexibility.

Senator Grafstein: I am interested in the chart, Mr. Wonnacott, C and H, as it relates to product displacement, plant investment, and ultimately job displacement. Had I not listened to your analysis, if I compared model C and H from a prism of examining plant investment and product displacement, I would have said that C would prefer a plant location in Mexico — I will give you an anecdotal example of that — and H would have preferred a U.S. plant investment location.

[Traduction]

Le processus américain est plus complexe et peut être détourné. C'est tout simplement parce qu'il y a actuellement des négociations préalables qui traînent en longueur entre l'administration et le Congrès sur le texte de la loi qui sera déposée. Ainsi, la loi que vous verrez déposer aux États-Unis peut très bien traiter d'autres questions que celles qui relèvent véritablement de l'ALENA et peut, d'après certains observateurs, être incompatible avec l'ALENA à certains égards. C'est là le risque.

La seule façon de répondre à cela est de dire que si la loi n'applique pas l'ALENA comme elle le devrait, nous ne ratifierons pas l'accord, nous ne le mettrons pas en oeuvre. Nous aurons toujours cette protection.

Il est beaucoup plus facile de régler le problème d'échéancier, si les Américains sont obligés de déposer leur loi les premiers. Nous saurons alors exactement ce qu'elle contient et nous pourrons élaborer la nôtre de façon à être au moins sûrs de ne pas avoir été plus généreux qu'eux dans certains domaines dans notre interprétation des droits des étrangers. En fin de compte, nous pouvons dire que si nous estimons leur loi inacceptable à ce stade-là, nous modifierons la nôtre en conséquence.

Il s'agit en fait des tactiques de mise en oeuvre des ententes commerciales. Ce n'est pas un exercice simple et direct de passer du texte de l'accord au texte des lois parce qu'il faut modifier les lois de chaque pays, qui sont très différentes pour refléter les principes reconnus dans l'accord commun.

Le sénateur Bosa: Dans ces conditions, pensez-vous que nous devrions attendre que les Américains aient ratifié l'accord pour le ratifier à notre tour?

M. Ritchie: Si l'on avait le choix, il est certain que le Canada ne devrait pas approuver l'accord avant les États-Unis. En fait, il serait même préférable que le Canada n'ait même pas déposé sa loi tant que les États-Unis ne l'ont pas fait.

Une fois le texte déposé, on a le loisir de le modifier. Quoique ce soit un peu plus gênant, vous pouvez, une fois que vous connaissez la loi américaine, modifier la vôtre si elle est toujours à l'étude à la Chambre et au Sénat, en fonction des dispositions de la loi américaine qui d'après vous déforment l'accord. Si la loi a été approuvée par les deux Chambres, vous n'avez plus cette latitude.

Le sénateur Grafstein: Je m'intéresse au schéma, monsieur Wonnacott, à C et à H, en ce qui concerne le déplacement des produits, les investissements des entreprises et finalement les déplacements d'emplois. Si je n'avais pas écouté votre analyse, si j'avais comparé le modèle C et le modèle H du point de vue des investissements d'entreprises et du déplacement des produits, j'aurais dit qu'avec C, une entreprise aurait préféré installer son usine au Mexique — je

[Text]

If it were H and a U.S. plant location, we would be in a better position in Canada to compete from a plant investment, job investment and product investment based on pure cost analysis. That is not on access analysis, but cost analysis. I say that as an overview.

Where we now have a surplus in trade in terms of manufactured products, which is very slender in Canada and Mexico, is in telecommunications equipment, Northern Telecom being the prime example, but the suppliers to Northern Telecom as well. I would assume that Northern Telecom or any of its tentacles would take a look at this and say, "It would be better for us at this moment, making a cost analysis, to make our investment not in Canada, not in the U.S., but in Mexico because now we do not have the Maquiladora issue on the northern border and we can move beyond that to Monterrey, where there is an adequate pools of employment, of skills, at a very cheap rate."

Could I come to that conclusion equally based on what you have said if I do it from a pure cost analysis, opposed to an access- to-market analysis?

Senator MacEachen: Wage analysis.

Senator Grafstein: Wage analysis, but not just wage analysis. Using that as the major factor, but not the sole factor.

Mr. Wonnacott: The question is whether a high-tech company like Northern Telecom would be that sensitive to wage differences or whether it would be sensitive to others?

There is a whole pattern of influences, of which labour costs is one. If you are talking about workers in high-tech activities, labour costs is much more complex than just wages because of the productivity.

Senator Grafstein: Just to give you where I came to this impression, in one of our previous sessions we had a Mexican specialist here who gave us the impression that as wages were not increasing and value-added job skills in Mexico were increasing, so they were developing unique and competitive non-cost skills in Mexico for high-tech value-added jobs. They still were not having the normal flow, which would be job cost, employee costs, wages. Wages were staying flat, and skills were moving up.

Senator MacEachen: Productivity is going up.

[Traduction]

vais vous raconter une anecdote pour illustrer cela — et qu'avec H, elle aurait préféré s'installer aux États-Unis. Si nous avions le schéma H et une usine installée aux États-Unis, le Canada aurait une position plus compétitive du point de vue des investissements d'entreprises, et des investissements dans les emplois et dans les produits, si l'on fonde l'analyse uniquement sur les coûts. Il ne s'agit pas d'une analyse basée sur l'accès mais d'une analyse des coûts. Je vous donne une vue d'ensemble.

Il est un domaine où nous avons actuellement un excédent commercial de produits manufacturés, qui est très limité au Canada et au Mexique, celui du matériel de télécommunications; Northern Telecom est le premier exemple, mais c'est valable également pour ses fournisseurs. Je suppose que la société Northern Telecom ou l'une de ses antennes dirait en examinant ceci, «À l'heure actuelle, nous ferions mieux, d'après l'analyse de coûts, d'investir non pas au Canada ou aux États-Unis mais au Mexique parce que nous n'avons plus la question des maquiladoras sur la frontière nord et nous pouvons aller au-delà, à Monterrey, où nous trouverons une main-d'oeuvre abondante et qualifiée, à un tarif très avantageux.»

Pourrais-je arriver également à cette conclusion d'après ce que vous avez dit si je me base uniquement sur l'analyse des coûts plutôt que sur une analyse axée sur l'accès au marché?

Le sénateur MacEachen: Une analyse des salaires.

Le sénateur Grafstein: Une analyse des salaires, mais pas seulement cela. Les salaires sont le principal facteur, mais pas le seul.

M. Wonnacott: La question est de savoir si une société de haute technologie comme la Northern Telecom serait aussi sensible aux différences de salaires ou si elle serait sensible à autre chose?

Il y a toute une série d'influences, dont les coûts de main-d'oeuvre. Pour les travailleurs spécialisés dans la haute technologie, les coûts de main-d'oeuvre sont très complexes et ne se limitent pas aux salaires parce qu'il faut aussi tenir compte de la productivité.

Le sénateur Grafstein: Je vais vous dire d'où me vient cette impression; au cours d'une de nos séances précédentes, nous avons entendu un spécialiste mexicain qui nous a donné l'impression que, comme les salaires n'augmentaient pas tandis que les compétences professionnelles spécialisées au Mexique devenaient de plus en plus nombreuses, il y avait une base de compétences unique et hyperconcurrentielle dans le domaine de la haute technologie à forte valeur ajoutée. Ils n'avaient toujours pas le flux normal, c'est-à-dire coût des emplois, coût des employés, salaires. Les salaires ne bougeaient pas et les compétences s'amélioraient.

Le sénateur MacEachen: La productivité s'améliore.

[Text]

Senator Grafstein: I then take that analysis, put it through your prism and come to a conclusion. If I were analyzing it from where we do now have a job and investment advantage, like Northern Telecom, where we think ultimately we should be — high-skill value-added jobs — and that is how we are going to compete in the new world. I come away saying we could lose under Analysis C, and under H lose, but lose less.

Mr. Wonnacott: Why?

Senator Grafstein: Because under H, if it is in the U.S., I have a better chance of competing with them from cost analysis than I do if it goes to Mexico. I cannot simply compete with them if jobs skills are equal in all three countries. Take that as a given. Based on the Mexican testimony, I am better off with the U.S. plant where I can compete than a Mexican plant where I simply cannot compete from a cost analysis and will not in the foreseeable future be able to compete; in the next five to ten years.

I use Northern Telecom as having made the plant investment, having gone through all that, and said, "Fine, I am going to go down to Monterrey, and I am not going to be in Scarborough."

The Chairman: I wonder if you would let Mr. Wonnacott respond.

Mr. Wonnacott: I think you have a lot of things which influence international investment. Otherwise all the investment would have gone to the backwoods in China or whatever. We have a lot of influences. All we are saying here is that in any particular industry, investment may be staying in Canada, and there are all sorts of reasons why it may be staying in Canada, it may be going to the U.S., and it may be going to Mexico.

All we say in this analysis is that if you look at those end influences, there is one of those influences which is the structure of the trading system, and the difference between H and C is that H provides the U.S. with a special advantage that Canada and Mexico do not have. All I am doing here is looking at one of those influences without determining where industry is going to go.

I talked about an optimistic and pessimist scenario. I do not believe in either. I believe we are going to have something in between. However, it is important to illustrate these two. Wages will not immediately rise with productivity. There will be a big lag. On the other hand, at the other extreme, wages will not be stuck there for 15 years because of this excess supply of labour coming in.

[Traduction]

Le sénateur Grafstein: Je prends donc cette analyse, je l'examine à travers votre prisme et j'en viens à une conclusion. Si j'essaie de voir où nous avons actuellement un avantage sur le plan des emplois et des investissements, comme Northern Telecom, où nous voudrions être en fin de compte — les emplois hautement qualifiés à forte valeur ajoutée — et c'est de cette façon que nous concurrencerons les autres dans le nouveau monde. Je finis par dire que nous pourrions perdre avec l'analyse C, et perdre avec H, mais perdre moins.

M. Wonnacott: Pourquoi?

Le sénateur Grafstein: Parce qu'avec le schéma H, si c'est aux États-Unis, j'ai plus de chances d'être compétitif du point de vue de l'analyse des coûts que si l'entreprise s'installe au Mexique. Je ne peux absolument pas être compétitif si les compétences professionnelles sont équivalentes dans les trois pays. C'est une évidence. D'après le témoignage mexicain, je suis en meilleure position avec l'usine américaine que je peux concurrencer qu'avec une usine mexicaine que je ne peux tout simplement pas concurrencer du point de vue de l'analyse des coûts et que je ne pourrai pas concurrencer dans un proche avenir, durant les cinq à 10 ans à venir.

J'imagine que la Northern Telecom ayant décidé de créer une usine, après avoir examiné tous ces éléments, aura dit, «Parfait, je vais partir à Monterrey, et je ne serai pas à Scarborough.»

Le président: Vous pourriez peut-être laisser M. Wonnacott répondre.

M. Wonnacott: Il y a beaucoup d'éléments qui influencent les investissements internationaux. Autrement, tous les investissements seraient partis au fin fond de la Chine, ou ailleurs. Il y a de nombreuses influences. Ici, nous disons simplement que pour les différentes industries, les investissements peuvent rester au Canada et il peut y avoir toutes sortes de raisons à cela, ils peuvent aller aux États-Unis ou bien encore aller au Mexique.

Nous disons simplement dans cette analyse que si l'on examine ces influences finales, parmi lesquelles se trouve la structure du système commercial, il apparaît, si l'on compare H et C, que H donne aux États-Unis un avantage particulier que le Canada et le Mexique n'ont pas. Je me borne à étudier l'une de ces influences sans chercher à savoir ce que va faire l'industrie.

J'ai parlé d'un scénario optimiste et d'un scénario pessimiste. Je ne crois ni à l'un ni à l'autre. Je crois que nous nous dirigeons vers quelque chose d'intermédiaire. Cependant, il est important d'illustrer ces deux possibilités. Les salaires ne s'élèveront pas immédiatement avec la productivité. Il y aura un retard marqué. D'autre part, à l'autre extrême, les salaires ne resteront pas bloqués au même niveau pendant 15 ans du fait de l'arrivée de cette main-d'oeuvre surabondante.

[Text]

Senator MacEachen: They have been stuck there for ten years already.

Mr. Wonnacott: Wages in the Maquiladora region are substantially higher than in the rest of Mexico.

Senator MacEachen: In the automobile industry, in comparison were the United States, their productivity is equal, and their wages are a fraction. There is no link. We impress the view there is no link in Mexico between productivity and wages. There will not be. That will not change. That is the assumption.

The Chairman: I am looking at the clock.

Senator Grafstein: Mr. Chairman, can we hear from the witness a bit?

The Chairman: I have a senator who has not had a chance to ask a single question.

Senator Stollery: My question is relating something to this issue, Mr. Chairman. I will be very brief. I found Mr. Ritchie and Dr. Wonnacott very interesting.

My question is really for Dr. Wonnacott in his capacity as a professor of economics. We get into all kinds of details about how much people get paid in Mexico and then lose sight of the arguments I have always heard; that when you go into trading arrangements, there is some balance between the countries that go into them. I am not an economist, but I have always understood, and as I recall the arguments over the Treaty of Rome when they went into it, the incomes of the countries were similar, as were their states of development.

Income reflects the state of development, and the state of development tells you about everything else, environment, labour relations, justice, regimes. All of those things are part of the state of development.

When you look at your view and look at the developed countries, you go from Japan at \$26,000 a year — these are World Bank figures — to a low, and we will take Spain because people throw in Spain as being a low wage area in Europe. In fact, \$12,460 a year is the average in Spain. Portugal will not be that far behind.

I then look at the United States and Mexico and the hemisphere, because you have given us this diagram about the relationships in a hemisphere. I look at U.S., Canada, Mexico, Chile, Venezuela, Bolivia, Peru. The United States is a little more than \$22,000 a year. Then we go to Mexico, \$2,870. It is almost a tenth of the income. And northern Mexico has had higher wages than the rest of Mexico for the whole of this century. There is nothing new about that. It is a tenth of the U.S. wage.

[Traduction]

Le sénateur MacEachen: Ils sont déjà bloqués là depuis 10 ans.

M. Wonnacott: Les salaires dans la région des maquiladoras sont nettement plus élevés que dans le reste du Mexique.

Le sénateur MacEachen: Dans l'industrie automobile, par rapport aux États-Unis, la productivité est la même et les salaires ne sont qu'une fraction des salaires américains. Il n'y a pas de lien. Il faut insister sur le fait qu'il n'y a pas de lien au Mexique entre la productivité et les salaires. Il n'y en aura pas. Cela ne changera pas. C'est là l'hypothèse.

Le président: Je regarde l'heure.

Le sénateur Grafstein: Monsieur le président, pourrions-nous laisser un peu parler le témoin?

Le président: J'ai un sénateur qui n'a pas pu poser une seule question.

Le sénateur Stollery: Ma question est en rapport avec ce sujet, monsieur le président. Je serai très bref. J'ai trouvé les propos de M. Ritchie et de M. Wonnacott très intéressants.

Ma question s'adresse en fait à M. Wonnacott, en tant que professeur d'économie. Nous entrons dans toutes sortes de détails sur les salaires versés au Mexique et nous perdons de vue les arguments que j'ai toujours entendus, c'est-à-dire que lorsqu'on conclut des ententes commerciales, il y a un certain équilibre entre les pays qui y participent. Je ne suis pas économiste mais j'ai toujours cru comprendre, et je me souviens des discussions au sujet du Traité de Rome à l'époque, que les pays participants avaient des revenus similaires et se trouvaient à des stades de développement comparables.

Le revenu reflète le stade de développement et le stade de développement est révélateur de tout le reste, l'environnement, les relations de travail, la justice, le régime. Tout cela fait partie du stade de développement.

Si l'on étudie votre proposition et que l'on examine les pays développés, on va du Japon à 26 000 \$ par an — ces chiffres sont ceux de la Banque mondiale — à un niveau inférieur de, et nous prendrons l'Espagne parce qu'on la considère comme un pays où les salaires sont bas en Europe. En fait, la moyenne en Espagne est de 12 460 \$ par an. Le Portugal ne doit pas être très loin derrière.

Je prends ensuite les États-Unis et le Mexique et l'hémisphère, puisque vous nous avez donné ce schéma sur les relations dans l'hémisphère. Je prends les États-Unis, le Canada, le Mexique, le Chili, le Venezuela, la Bolivie, le Pérou. Les États-Unis se situent à un peu plus de 22 000 \$ par an. Passons ensuite au Mexique, 2 870 \$. C'est presque un dixième du revenu. Et le nord du Mexique a eu des salaires plus élevés que le reste du pays pendant tout ce siècle. Il n'y a rien de nouveau à cela. C'est le dixième des salaires américains.

[Text]

Belize is the next at \$2,000 a year. Is it next on our line-up for the —

The Chairman: Senator, you have laid your ground. Ask the question.

Senator Stollery: I go from \$2,900 to \$340 a year as an annual income. Mr. Ritchie said, in his view, south of Mexico was a U.S. geopolitical issue, and I actually think he is right.

You, Mr. Wonnacott, are a professor of economics, and my question is, in countries with a tenth or in some cases fifteenth of the income of the other trading partner, is there not a distortion there? Has this been a normal way of going into trading arrangements, with countries with these kinds of disparities?

Mr. Wonnacott: We have had a lot of experience in the GATT in liberalizing our trade since the Second World War, and some of these countries are very poor. In terms of the economics, if countries are the same and they liberalize their trade, huge potential income benefits arise from economies of scale and from becoming more competitive.

If they are different, then there is an additional source of benefit, and that is comparative advantage. If you do not have economies of scale and you are looking at a world in which countries are just getting the comparative advantage, if they have exactly the same labour scarcity and labour income and all the labour and capital conditions are the same, they will get no gains from trade. Gains from trade come because countries are different and because they have different endowments.

What you are saying here does raise the problem of adjustment costs. You have a bigger problem of adjustment costs and getting through the period of adjustment before you achieve these gains. If you look at the case of Portugal and Spain, it is clear to us there is an advantage to the EC of trading with them, even though the difference is not as great. On the other hand, in some respects, the difference is greater because the EC now allows transfers from the wealthy to the relatively poor. We are not going to do that in NAFTA.

Senator Stollery: But they are not even remotely as poor as Mexico is to Canada, and they have democratic regimes. Until they both had democratic regimes, the EC did not even contemplate their entrance into the EC. Mexico has an authoritarian regime. It is the very reason why Senator MacEachen's observation about wages in the automotive sector have not moved. The reason they do not move is obvious. Mexico's unions are state controlled. Naturally the people are not allowed to protect themselves from the other

[Traduction]

Belize vient ensuite avec 2 000 \$ par an. Est-ce le suivant sur la liste pour..

Le président: Sénateur, vous avez exposé le contexte. Posez la question.

Le sénateur Stollery: Je passe de 2 900 \$ à 340 \$ par an comme revenu annuel. M. Ritchie a dit qu'à son avis le sud du Mexique était une question géopolitique pour les États-Unis, et je crois qu'il a raison.

Vous, monsieur Wonnacott, vous êtes professeur d'économie et ma question est celle-ci: N'y a-t-il pas une certaine distorsion lorsque l'on prend des pays dont le revenu correspond au dixième ou dans certains cas au quinzième du revenu des autres partenaires commerciaux? Est-il courant de voir des ententes commerciales entre des pays séparés par des écarts aussi grands?

M. Wonnacott: Nous avons une grande expérience de la libéralisation des échanges dans le cadre du GATT depuis la Deuxième Guerre mondiale et certains pays sont très pauvres. Sur le plan économique, si des pays se trouvant au même niveau libéralisent leurs échanges, ils peuvent augmenter considérablement leur revenu grâce aux économies d'échelle et en devenant plus compétitifs.

Si les pays sont différents, intervient alors une autre source de bienfait, l'avantage comparatif. Si l'on n'a pas les économies d'échelle et que l'on étudie un monde dans lequel les pays n'ont que l'avantage comparatif, si la situation de la main-d'oeuvre et le revenu du travail et toutes les conditions de main-d'oeuvre et de capitaux sont les mêmes, ils n'auront rien à gagner du commerce. Le commerce engendre des gains parce que les pays sont différents et parce qu'ils ont des atouts différents.

Votre observation soulève le problème des coûts d'adaptation. Ce problème est plus délicat et il faut une période d'adaptation plus longue avant de parvenir aux gains en question. Si l'on prend le cas du Portugal et de l'Espagne, nous voyons tout de suite que la Communauté européenne a un avantage à commercer avec ces deux pays, même si la différence n'est pas très importante. Par ailleurs, à certains égards, la différence est plus grande parce que la Communauté européenne permet maintenant les transferts entre les riches et certains pauvres. Ce ne sera pas fait dans le cadre de l'ALENA.

Le sénateur Stollery: Mais ils sont loin d'être aussi pauvres que le Mexique par rapport au Canada, et ce sont des régimes démocratiques. Avant que ces deux pays aient un régime démocratique, la CE n'envisageait même pas leur entrée dans la Communauté. Le Mexique a un régime autoritaire. C'est pour cette raison que les salaires n'ont pas bougé dans le secteur automobile, comme le disait le sénateur MacEachen. La raison de cette immobilité est évidente. Les syndicats mexicains sont contrôlés par l'État. Naturellement,

[Text]

millions of unemployed people; the mark of an authoritarian regime. Do you not think that adds a different element to all this?

Mr. Wonnacott: We are getting here heavily into politics. There are good reasons why one would hope the Mexicans would become more democratic, but there are no reasons why you cannot trade with a country that has a different political system.

The Chairman: I am going to ask Mr. Ritchie if he has something to say for himself before the clock rings.

Mr. Ritchie: I just point out that if your concern is cheap Mexican labour's products flooding into Canada, it is a little late. They already do come in overwhelmingly duty free under the general preference scheme, as do the products of Belize and a number of other countries.

The big adjustment is going to be in Mexico, not in Canada. It is going to be in Mexico, not because of the elimination of tariffs, but because of the elimination of non-tariff barriers, quotas and other restrictions. The questions the senator is asking are very legitimate serious questions for Mexicans to be asking, but in terms of the impact on Canada, the adjustment impact, as Professor Wonnacott has said, in Canada of the NAFTA incremental to the FTA, is going to be negligible.

The Chairman: Honourable senators, we are well past the time.

Senator MacEachen: I just want to make a comment in case Mr. Ritchie misunderstood me. I was not arguing this was an impact on Canada. That is not my point at all. It is a totally different one.

Senator Stollery: In fact, was not my point either, because I think there are many broader implications than just the impact on Canada. I would point out to the professor that we had from the Economic Institute in Washington say the opposite two weeks ago, when he remarked about the flow of investment into Mexico, much of it being capital.

The Chairman: Senator Grafstein wants the last word.

Senator Grafstein: The last evidence of the last witness provokes this question, Mr. Chairman, because he said the job displacement would be negligible and the impact would be in Mexico. Again, based on information that we received from the Bush administration, the estimate by Mr. Martin that was quoted in the magazine Senator MacEachen had for us called *Technology Review*, said that it would be an estimate from

[Traduction]

les gens n'ont pas le droit de se protéger des millions de chômeurs; c'est la marque d'un régime autoritaire. Ne pensez-vous pas que cela ajoute un élément nouveau à tout ceci?

M. Wonnacott: Nous entrons dans le domaine de la politique. Il y a de bonnes raisons de souhaiter que le Mexique devienne plus démocratique, mais il n'y a pas de raison de ne pas faire de commerce avec un pays qui a un système politique différent.

Le président: Je vais demander à M. Ritchie s'il souhaite faire une observation avant que l'horloge ne sonne.

M. Ritchie: Disons simplement que si c'est l'afflux au Canada des produits de la main-d'oeuvre mexicaine à bon marché qui vous inquiète, il est un peu tard. Ils entrent déjà pour la plupart en franchise en vertu du système généralisé de préférences, comme les produits du Belize et de plusieurs autres pays.

L'adaptation devra surtout se faire au Mexique, pas au Canada. Ce sera au Mexique, non pas du fait de l'élimination des barrières douanières, mais à cause de la suppression des mesures non tarifaires, des contingents et autres restrictions. Les questions que pose le sénateur sont des questions très légitimes pour les Mexicains mais en ce qui concerne les répercussions sur le Canada, comme le professeur Wonnacott l'a dit, l'adaptation qu'exigera l'ALENA par rapport à l'ALE va être tout à fait négligeable.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons maintenant dépassé l'heure.

Le sénateur MacEachen: Je voudrais simplement faire un commentaire au cas où M. Ritchie m'aurait mal compris. Je ne voulais pas dire que les répercussions allaient se faire sentir sur le Canada. Ce n'est pas du tout ce que je voulais dire. C'est tout à fait différent.

Le sénateur Stollery: En fait, ce n'est pas ce que je voulais dire non plus, parce qu'il y a des répercussions beaucoup plus vastes que les seuls effets sur le Canada. Je voudrais signaler au professeur que nous avons entendu un témoin du *Economic Institute* de Washington nous dire le contraire il y a deux semaines, lorsqu'il parlait du flux des investissements au Mexique, dont une grande partie porterait sur des immobilisations.

Le président: Le sénateur Grafstein veut avoir le dernier mot.

Le sénateur Grafstein: Ce sont les dernières observations du dernier témoin qui provoquent cette question, monsieur le président, parce qu'il a dit que le déplacement des emplois serait négligeable et que les effets se feraient sentir au Mexique. Encore une fois, d'après les renseignements que nous a communiqués l'administration Bush, d'après l'estimation de M. Martin qui était citée dans la revue que nous a

[Text]

their situation that they would lose at least 150,000 jobs. More pessimistic observers, Senator MacEachen points out, have estimated job displacement from the United States to Mexico going up to 600,000. If you take the only historic ratio of Canada U.S., there is at least 10 per cent sitting for us at the minimum. We could be talking of job displacement here which would be quite substantial if those were the estimates, from 15,000 up to 50,000 jobs.

Mr. Ritchie: I think one has to be careful about applying the old ten-to-one rule. The ten-to-one rule does not apply to Mexican exports to Canada, or for that matter Canadian exports to Mexico. Mexico is a much more important economic partner of the United States, particularly the southern United States. There will be significant adjustment in the southern United States.

The Chairman: Honourable senators, the clock rules, and I must conclude the meeting. I want to thank Professor Wonnacott and Mr. Ritchie for giving us a lively session. Thank you very much.

The committee adjourned.

[Traduction]

montrée le sénateur MacEachen appelée *Technology Review*, les États-Unis pensaient perdre au moins 150 000 emplois. Comme nous l'a signalé le sénateur MacEachen, des observateurs plus pessimistes ont estimé à 600 000 le nombre d'emplois perdus par les États-Unis au profit du Mexique. Si l'on prend le seul rapport historique entre le Canada et les États-Unis, nous pouvons nous attendre à un minimum d'au moins 10 p. 100. Nous pourrions subir ici un déplacement des emplois assez considérable si ces évaluations sont justes, de 15 000 à 50 000 emplois.

M. Ritchie: Je crois qu'il faut être prudent dans la façon dont on applique la vieille règle de 10 pour un. Elle n'est pas valable pour les exportations mexicaines au Canada ni d'ailleurs pour les exportations canadiennes au Mexique. Le Mexique est un partenaire économique beaucoup plus important pour les États-Unis, surtout dans le sud. L'adaptation sera très importante dans le sud des États-Unis.

Le président: Honorables sénateurs, je dois respecter l'heure et donc conclure la réunion. Je tiens à remercier le professeur Wonnacott et M. Ritchie de cette séance très animée. Merci beaucoup.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the University of Western Ontario:

Dr. Ronald Wonnacott, Professor of Economics.

From Strategico Inc.:

Gordon Ritchie, President.

De l'Université de Western Ontario:

M Ronald Wonnacott, professeur d'économie.

De Strategico Inc.:

Gordon Ritchie, président.



Third Session
Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la
trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

**Foreign
Affairs**

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Wednesday, April 28, 1993

Issue No. 19

Fourteenth Proceedings on:

The examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments

WITNESSES:
(See back cover)

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

**Affaires
étrangères**

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Le mercredi 28 avril 1993

Fascicule n° 19

Quatorzième fascicule concernant:

L'examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Gerald R. Ottenheimer, *Deputy Chairman*
and

The Honourable Senators:

Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, P.C.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Carney	* Murray
Cogger	(ou Lynch—Staunton)
Cools	Ottenheimer
Corbin	Robertson
* Frith (ou Molgat)	Robichaud, P.C.
Kelleher, P.C.	Stewart
Kinsella	Stollery
LeBlanc, P.C.	

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-président: L'honorable Gerald R. Ottenheimer
et

Les honorables sénateurs:

Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, C.P.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Carney	* Murray
Cogger	(ou Lynch—Staunton)
Cools	Ottenheimer
Corbin	Robertson
* Frith (ou Molgat)	Robichaud, C.P.
Kelleher, C.P.	Stewart
Kinsella	Stollery
LeBlanc, C.P.	

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, Thursday, November 21, 1991:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Molgat for the Honourable Senator Stewart moved, seconded by the Honourable Senator Hébert:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to hear evidence and to examine and report on negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments;

That the papers and evidence received and taken on the aforesaid subject before the Committee during the First and Second Sessions of the Thirty-Fourth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee present its report no later than December 17, 1992.

The question being put on the motion, it was adopted.

* By order of the Senate dated December 7, 1992, the date of tabling the final report was extended to March 31, 1993. By order of the Senate dated March 25, 1993, the date of tabling the final report was extended to October 29, 1993.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 21 novembre 1991:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Molgat, au nom de l'honorable sénateur Stewart, propose, appuyé par l'honorable sénateur Hébert:

Que le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères soit autorisé à entendre des témoignages et à examiner, pour en faire rapport, les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité durant les première et deuxième sessions de la trente-quatrième législature soient renvoyés au Comité; et

Que le Comité présente son rapport au plus tard le 17 décembre 1992.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

* Par ordre du Sénat daté du 7 décembre 1992, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 31 mars 1993. Par ordre du Sénat daté du 25 mars 1993, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 29 octobre 1993.

Le greffier du Sénat

Gordon L. Barnhart

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

Wednesday, April 28, 1993
(23)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 3:00 p.m. this day, the Chairman, the Honourable Senator John B. Stewart presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Atkins, Balfour, Bosa, Cogger, Cools, Kelleher, Kinsella, MacEachen, Stewart and Stollery. (10)

Other Senator present: The Honourable Senator Grafstein. (1)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Peter Dobell, Director and Phil Rourke, Researcher.

Also in attendance: Patrick Savoie, Committee Officer.

WITNESSES:

From Ogilvy, Renault:

Simon V. Potter, Partner.

From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade:

Tony Halliday, Researcher.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated Thursday, November 21, 1991, proceeded to consider the examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

The Honourable Senator Balfour moved, — That the Committee concur in the following budget application submitted by the Subcommittee on Security and National Defence for the purpose of its consideration of matters relating to national security and defence and the future roles of Canada's armed forces, and that the Chairman or his representative submit the said budget to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration for approval:

Professional and Other Services:	\$59,684
Transportations and Communications:	600
Other Expenditures	1,250
TOTAL:	\$61,534

The question being put on the motion,
It was resolved in the affirmative.

At 3:15 p.m., Senator Kinsella takes the Chair.

At 4:15 p.m., Senator Stewart takes the Chair.

Mr. Potter made a statement and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

Le mercredi 28 avril 1993
(23)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 heures, sous la présidence de l'honorable sénateur John B. Stewart (président).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Atkins, Balfour, Bosa, Cogger, Cools, Kelleher, Kinsella, MacEachen, Stewart et Stollery. (10)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Grafstein. (1)

Présents: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Peter Dobell, directeur, et Phil Rourke, attaché de recherche.

Également présent: Patrick Savoie, agent de comité.

TÉMOINS:

De Ogilvy, Renault:

Simon V. Potter, associé.

Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur:

Tony Halliday, attaché de recherche.

Conformément à son ordre de renvoi daté du jeudi 21 novembre 1991, le Comité poursuit son examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

L'honorable sénateur Balfour propose, — Que le Comité approuve la demande de budget qui suit et qui est soumise par le Sous-comité de la sécurité et de la défense nationale afin que celui-ci puisse étudier des questions relatives à la sécurité nationale et à la défense et aux rôles futurs des Forces armées canadiennes, et que le président ou son représentant soumette ledit budget à l'approbation du Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration:

Services professionnels et autres:	59 684 \$
Transport et communications:	600
Autres dépenses	1 250
TOTAL:	61 534 \$

La question, mise aux voix, est adoptée.

À 15 h 15, le sénateur Kinsella occupe le fauteuil.

À 16 h 15, le sénateur Stewart occupe le fauteuil.

M. Potter fait une déclaration et répond aux questions.

[Text]

Mr. Halliday made a statement and answered questions.

At 4:35 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

[Traduction]

M. Halliday fait une déclaration et répond aux questions.

À 16 h 35, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ :

La greffière du Comité

Line Gravel

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, April 28, 1993

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:00 p.m. to continue its examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related developments.

Senator John B. Stewart (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: The first item of business is consideration by this committee of the budget of the Sub-committee on Security and National Defence. I believe honourable senators have that before them. I have gone over it and have asked some questions about it. I could not find anything on which to be difficult.

Senator Balfour, would you please say a few words about the proposed budget.

Senator Balfour: The proposed budget is to cover a new study being undertaken by the sub-committee with respect to the reserve army which has three components: naval, air and land forces. It is proposed that our main focus be on the land forces.

We have established a program of work and will be calling witnesses. We hope to get under way immediately.

I cannot add much to that. There was a background paper prepared. I am not sure that the committee at this stage is interested in going over that.

In any event, Mr. Chairman, to move the matter forward, I am prepared to move that the budget of the sub-committee in the amount of \$61,534 be approved.

Senator Bosa: Is that the total budget that will be required to conduct the study?

The Chairman: This is a budget for six months. The reference expires at the end of the seventh month, but it was felt that there was no point in going beyond the six months because of the probability of a dissolution of Parliament.

Senator Balfour: Mr. Chairman, I do not think we should rule out the possibility of coming back for a supplementary budget, depending on what takes place in the next two or three months.

The Chairman: Yes, that is a possibility. We may have to transmit a supplementary budget, depending on the time that is made available to the sub-committee by reason of the timing of the election.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 28 avril 1993

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h pour poursuivre son étude des négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

Le sénateur John B. Stewart (*président*), occupe le fauteuil.

Le président: Le premier point à l'ordre du jour est l'étude, par ce comité, du budget du Sous-comité de la sécurité et de la défense nationale. Je crois que les honorables sénateurs ont ce document devant eux. Je l'ai parcouru et j'ai posé quelques questions à son sujet. Je n'ai relevé aucun point particulièrement critiquable.

Sénateur Balfour, voudriez-vous nous dire quelques mots au sujet du budget proposé?

Le sénateur Balfour: Le budget proposé est destiné à couvrir les frais d'une nouvelle étude qu'entreprend le sous-comité sur les trois armes des Forces de réserve: Les Forces navales, aériennes et terrestres. Nous proposons de concentrer notre examen sur ces dernières.

Nous avons établi un programme de travail et nous allons appeler des témoins. Nous espérons pouvoir commencer sans plus tarder.

Je n'ai pas grand-chose à ajouter. On a préparé un document de base mais je ne suis pas certain qu'à ce stade, le comité souhaite l'examiner.

Quoi qu'il en soit, monsieur le président, pour faire avancer les choses, je suis prêt à proposer l'adoption d'un budget de 61 534 \$ pour le sous-comité.

Le sénateur Bosa: S'agit-il du budget total nécessaire pour effectuer l'étude?

Le président: Ce budget couvre une période de six mois. Le renvoi expire à la fin du septième mois, mais on a jugé qu'il n'était pas utile de dépasser six mois, à cause de la dissolution probable du Parlement.

Le sénateur Balfour: Monsieur le président, je ne pense pas que nous devrions exclure la possibilité de revenir pour un budget supplémentaire; tout dépend de ce qui va se passer au cours des deux ou trois prochains mois.

Le président: Oui, c'est possible. Nous serons peut-être obligés de transmettre un budget supplémentaire; tout cela est fonction du temps dont disposera le sous-comité, qui sera déterminé par la date des élections.

[Text]

Senator Bosa: Mr. Chairman, just for my own edification, did this matter go before the Internal Economy Committee before it came to us?

The Chairman: No, it was the other way around, and they are waiting for me now.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: The motion is carried, then.

Before I leave, honourable senators, I will introduce the witnesses.

At our last meeting we examined two questions concerning the proposed North American Free Trade Agreement — the economic implications for Canada if it did not sign the agreement and the institutional mechanisms under NAFTA for the resolution of trade disputes.

Following that meeting, senators expressed an interest in a further examination of dispute settlement mechanisms under the Canada-United States Free Trade Agreement and the NAFTA, focusing in particular on Chapter 19 judicial review in anti-dumping and countervailing duty matters.

For a detailed presentation on this matter, we are fortunate to have with us today Mr. Simon Potter, a partner with Ogilvy Renault in Montreal.

Mr. Potter specializes in competition law, international trade law and commercial litigation. He served as chairman of the Chapter 19 panel on pork from Canada and was a member of the panel on Canadian live swine. Mr. Potter also served as a member of the Chapter 18 panel on the United States size requirements for Canadian lobsters.

He is the only Canadian to have served on both a Chapter 18 and a Chapter 19 panel. Thus, he is in a very good position to comment on dispute settlement under the free trade agreement and on the relative provisions of the NAFTA.

The other matter to come before the committee today is the links between the NAFTA and the current Uruguay Round of multilateral trade negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. For an examination of linkages between the possible new GATT arrangement and the NAFTA, we have asked Tony Halliday to appear before the committee today as a witness. All the senators here know Mr. Halliday. It will be

[Traduction]

Le sénateur Bosa: Monsieur le président, pour ma propre gouverne, cette question a-t-elle été soumise au comité de la régie intérieure avant de nous être présentée?

Le président: Non, c'est le contraire, et les membres de ce comité m'attendent en ce moment même.

Les honorables sénateurs sont-ils d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: La motion est donc adoptée.

Avant de vous quitter, honorables sénateurs, je vais présenter les témoins.

À notre dernière réunion, nous avons examiné deux questions relatives à l'accord de libre-échange nord-américain — les conséquences économiques pour le Canada si celui-ci ne signait pas l'accord et les mécanismes institutionnels mis en place en vertu de l'ALÉNA pour le règlement des différends commerciaux.

À la suite de cette réunion, les sénateurs se sont prononcés en faveur d'un examen plus poussé des mécanismes de règlement des différends dans le cadre de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et dans celui de l'ALÉNA, en particulier, le chapitre 19 relatif à l'examen judiciaire pour les différends en matière de droits antidumping et compensateurs.

Nous avons la chance d'avoir avec nous aujourd'hui M. Simon Potter, associé au cabinet Ogilvy, Renault de Montréal, qui va nous faire un exposé détaillé sur la question.

M. Potter est spécialiste du droit de la concurrence, du droit commercial international et des litiges commerciaux. Il a présidé le groupe spécial institué aux termes du chapitre 19 pour étudier la question de la viande de porc du Canada et il a été membre du groupe spécial d'étude du différend sur les porcs sur pied canadiens. M. Potter a également été membre du groupe spécial établi aux termes du chapitre 18, chargé d'étudier les exigences des États-Unis concernant la taille des homards canadiens.

Il est le seul Canadien à avoir été membre d'un groupe spécial institué aux termes du chapitre 18 et d'un groupe établi aux termes du chapitre 19. Il est donc particulièrement bien placé pour nous parler du règlement des différends dans le cadre de l'accord de libre-échange et des dispositions comparables de l'ALÉNA.

La seconde question qui sera soumise au comité, aujourd'hui, est celle des liens entre l'ALÉNA et les négociations commerciales multilatérales de l'actuel Uruguay Round dans le cadre du GATT. Nous avons demandé à Tony Halliday de comparaître aujourd'hui comme témoin pour nous présenter un examen des liens existant entre le nouvel arrangement possible en vertu du GATT et l'ALÉNA. Tous les

[Text]

interesting to have him appear before the committee in this new role.

I will ask Mr. Potter to lead off and then, at about four o'clock, we will turn to Mr. Halliday.

Honourable senators know that I have to go to the Internal Economy Committee with the budgets, and I have asked Senator Kinsella to take the chair while I am away.

Monsieur Simon V. Potter, associé au cabinet Ogilvy, Renault de Montréal: Honorables sénateurs, je dois commencer en présentant mes excuses à ce comité. Quand je me suis présenté devant un comité parlementaire la dernière fois, j'avais eu le temps de préparer mes remarques en anglais et en français. J'ai eu le temps, cette fois-ci, de ne les préparer qu'en anglais mais je vous encourage, si cela vous tente, de poser vos questions ou d'amorcer la discussion dans n'importe laquelle des deux langues.

Mr. Chairman, I have asked the clerk of the committee to distribute a prepared text. I certainly do not propose to read it all into your record. It is there for the members of your committee to look at as they wish. Rather than prepare an executive summary, I have simply had typed in bold type those parts of it which the more speedy reader would, perhaps, prefer to read.

As has been mentioned, I have had some experience on Chapter 18 and on Chapter 19 but, on instructions from the people who have planned this meeting, I propose to restrict myself to Chapter 19, unless the members of the committee wish to explore Chapter 18, which is now Chapter 20 under the NAFTA. That is to say, I propose to confine my remarks to the judicial review by binational panels of anti-dumping and countervailing duty matters.

There has been some debate on one element of Chapter 19. To save time, I do not need to go over all of Chapter 19 before getting to the punch lines. My opinion is very clear — and I have given it before in other areas.

I believe that Chapter 19 in the FTA was a great victory for the Canadian negotiator. The only mitigation of that victory was that it appeared to be a temporary victory, but the victory which we have now in Chapter 19 of NAFTA is that that temporary victory has been made permanent. That is to say, the creation of the binational panel system, which was foreseen by the FTA to last five or, at the most, seven years, pending renegotiation of the entire discipline of subsidies under anti-dumping, has now been made permanent under the NAFTA.

I consider that to be a correct, sensible, rational and practical result. I consider that the value of Chapter 19 is so great that a committee such as yours cannot look at the value of FTA or

[Traduction]

sénateurs présents connaissent M. Halliday. Il sera intéressant de le voir comparaître devant ce comité dans ce nouveau rôle.

Je vais donc demander à M. Potter de commencer; nous donnerons ensuite la parole à M. Halliday, vers 16 h.

Les honorables sénateurs savent que je dois aller présenter les budgets au Comité de la régie intérieure; j'ai donc demandé au sénateur Kinsella de prendre le fauteuil pendant mon absence.

Mr. Simon V. Potter, partner with Ogilvy, Renault in Montreal: Honourable senators, I must begin by offering my apologies to the Committee. The last time I appeared before a parliamentary committee, I had had the time to prepare my presentation in both English and French. This time I have only been able to draft it in English, but I would like to urge you to ask your questions or discuss the issues in either language.

Monsieur le président, j'ai demandé au greffier du comité de distribuer un texte préparé. Je n'ai certainement pas l'intention de le lire en entier. Il est simplement là à la disposition des membres de votre comité qui souhaiteraient le consulter. Plutôt que de préparer un sommaire, j'ai simplement fait dactylographier en caractères gras les parties que le lecteur rapide préférera peut-être parcourir.

Comme on l'a déjà dit, je connais assez bien les chapitres 18 et 19 mais, conformément aux instructions des personnes qui ont planifié cette réunion, je propose de m'en tenir au chapitre 19, à moins que les membres du comité ne désirent également discuter du chapitre 18, qui est en fait maintenant le chapitre 20 de l'ALÉNA. Autrement dit, j'ai l'intention de limiter mes remarques à l'examen judiciaire des droits antidumping et compensateurs par des groupes spéciaux binationaux.

Un élément du chapitre 19 a suscité des débats. Pour gagner du temps, il n'est pas nécessaire que je passe tout ce chapitre en revue avant d'en venir aux points importants. J'ai une opinion très précise sur la question — et je l'ai déjà exprimée dans d'autres domaines.

J'estime que l'adoption du chapitre 19 de l'ALÉ a été une grande victoire pour le négociateur canadien. La seule réserve est que cette victoire paraissait temporaire, mais le chapitre 19 de l'ALÉNA en fait maintenant une victoire permanente. En effet, la création du système de groupes spéciaux binationaux dont la durée, selon l'ALÉ, devait être de cinq ans, ou tout au plus, de sept ans, en attendant la renégociation de l'ensemble de la discipline de subventions au chapitre de l'antidumping, revêt maintenant un caractère permanent en vertu de l'ALÉNA.

Je considère que cela représente un résultat correct, logique, rationnel et pratique. Je considère que l'importance du chapitre 19 est si grande qu'un comité tel que le vôtre ne peut

[Text]

NAFTA without having a good, strong look at Chapter 19. I believe it is a valuable contribution to free and fair trade.

Perhaps it is worth spending a few minutes looking at just what Chapter 19 is and what it does. It can be divided into three essential parts.

First, there are requirements limiting the parties' freedom to manoeuvre as they adopt or amend their anti-dumping and countervailing laws. All those legal changes which they make must now fit into the liberalizing nature of the free trade agreements.

Second, there is in Chapter 19 of NAFTA, as there was in Chapter 19 of the FTA, confirmation of the existence of this binational panel system of judicial review.

A third set of provisions constitutes safeguard measures designed to preserve the integrity of the whole regime.

With regard to the first set of provisions, those limiting the parties' freedom to manoeuvre as they adopt anti-dumping laws and countervailing laws, everything is pretty much the same as it was under the FTA. However, Article 1907(2) has the parties agreeing to consult on potential development of more effective rules and disciplines concerning the use of governmental subsidies.

The provisions also make it clear that the binational panel system is permanent. In effect, this constitutes abandonment of a principle which appeared in the free trade agreement. We saw in that agreement — and it still exists — a requirement that Canada and the United States negotiate by 1996 a complete replacement of anti-dumping and countervail remedies. This has generated some debate as to whether Canada has won or lost by moving from what was obligatory under the FTA to what is now hortatory under the NAFTA. My position is that Canada and its exporters are clearly better off.

It is obvious that the inclusion of the working group provisions and the seven-year sunset clause under the free trade agreement was well-intentioned. It was a principled attempt to try to do away with the protectionist initiatives and instincts which exist on both sides of the border. I believe that, if we look at it with a cold eye, it has proven to be unrealistic and that we would be much better off not to run the risk of losing Chapter 19 altogether by failing to come to some agreement on how to replace anti-dumping and countervailing laws.

[Traduction]

pas juger de l'utilité de l'ALÉ ou de l'ALÉNA sans étudier de très près le chapitre 19. À mon avis, il constitue un apport précieux à la liberté et à l'équité des échanges.

Peut-être serait-il bon de consacrer quelques minutes au contenu du chapitre 19 et à son utilité. On peut le diviser en trois grandes parties.

Premièrement, il y a les exigences qui limitent la liberté de manoeuvre des parties lorsqu'elles adoptent ou modifient leurs lois sur les droits antidumping et compensateurs. Tous les changements qu'elles leur apporteront devront maintenant être conformes à l'esprit de libéralisation qui caractérise les accords de libre-échange.

Deuxièmement, le chapitre 9 de l'ALÉNA, comme auparavant, le chapitre 9 de l'ALÉ, confirme l'existence de ce système de groupes spéciaux binationaux d'examen judiciaire.

Une troisième série de dispositions constitue des mesures de garantie conçues pour conserver l'intégrité de l'ensemble du régime.

En ce qui concerne la première série de dispositions, celles qui imposent des limites à la liberté de manoeuvre des parties lorsqu'elles adoptent des lois sur les droits antidumping et les droits compensateurs, il n'y a pas grand-chose de changé par rapport à l'ALÉ. Le paragraphe 1907(2) prévoit cependant que les parties devront se consulter en vue de l'élaboration possible de règlements et de disciplines plus efficaces en ce qui concerne l'utilisation de subventions gouvernementales.

Ces dispositions montrent aussi clairement que le système de groupes spéciaux binationaux est permanent. Dans la pratique, cela signifie l'abandon d'un principe qui était apparu dans l'accord de libre-échange. Dans cet accord — il existe encore — le Canada et les États-Unis sont tenus de négocier d'ici 1996 le remplacement complet des mesures relatives aux droits antidumping et compensateurs. Cela a suscité un débat entre ceux qui pensent que le Canada est gagnant en passant d'une disposition obligatoire en vertu de l'ALÉ qui n'a plus qu'un caractère d'exhortation dans l'ALÉNA, et ceux qui pensent le contraire. J'estime personnellement que le Canada et ses exportateurs sont maintenant en bien meilleure posture.

Il est évident que l'inclusion des dispositions du groupe de travail et de la clause d'extinction au bout de sept ans contenues dans l'accord de libre-échange, partait d'une bonne intention. C'était une tentative raisonnée pour essayer de se débarrasser des initiatives et des instincts protectionnistes qui existent des deux côtés de la frontière. Je crois que si nous la considérons d'un oeil plus froid, il apparaît que la tentative manquait de réalisme et qu'il vaudrait beaucoup mieux pour nous que nous ne courions pas le risque de perdre complètement le chapitre 19 en ne parvenant pas à nous mettre d'accord sur la manière de remplacer les lois sur les droits antidumping et compensateurs.

[Text]

In any event, even if I am wrong that what we should be doing is replacing all of the anti-dumping laws, all of the countervailing disciplines and all of the disciplines regarding subsidies, or even if that is a job upon which we should embark — and perhaps it is — I think it is a refreshing clearing of the air that we not be forced to do it within the next three or four years or, indeed, within the next seven years. The matter is so complicated that I am glad Canada is not tied to reaching a particular result within a particular time period before we have even decided whether that is the correct solution.

There are various places that your committee can look to determine whether it is a correct solution to do away with countervailing duty laws and replace them with bilaterally- or trilaterally-reached disciplines. A recent study by Michael Trebilcock, a very well done study, reaches the conclusion that it is impossible to reconcile anti-dumping and countervailing remedies with any coherent theory of liberal trade. I think he is probably right.

In a truly free trade regime we would not have had the recent gypsum board anti-dumping case. A producer of gypsum board in the southwestern United States would simply be able to dump his or her gypsum board into British Columbia, just as he or she could dump it into the State of Washington. In a truly free trade regime, that is what could happen.

Similarly, we would not be facing the rather sorry spectacle that we see today of American steel companies complaining about Canadian dumping and Canadian steel companies complaining about American dumping, each allegedly causing material injury to the other. That would not exist.

On the other hand, in a practical world, is it really practical and imaginable that we move, from one five-year period to another five-year period, to a system in which we let the competition laws handle these problems? Immediately that we mention that as a solution — and that is the solution which is proposed — we face problems of extra-territorial reach of American anti-trust laws. We immediately face questions as to which competition laws would apply. We immediately face the question as to whether we need some kind of supranational umbrella of anti-trust or competition laws, as they have in Europe, and suddenly we are into a very different ball game.

I say again: It may be the road down which we should be going, but it is not something which can be done overnight. I believe that Canada is well-served by having the binational panel system rendered permanent.

[Traduction]

Quoi qu'il en soit, même si je me trompe en pensant que nous devrions remplacer toutes les lois sur les droits antidumping, toutes les mesures compensatrices et toutes celles qui concernent les subventions, où même si l'on peut se demander si c'est là une tâche dans laquelle nous devrions nous lancer — et ça l'est peut-être — je crois que le fait que nous ne soyons pas contraints de le faire dans les trois ou quatre prochaines années ou, même, au cours des sept prochaines années, clarifie bien des choses. C'est une question si complexe que je suis heureux que le Canada ne soit pas tenu d'obtenir un résultat précis dans des délais précis, avant même que nous ayons décidé si c'était la bonne solution.

Il existe plusieurs sources que votre comité pourrait consulter afin de décider si la bonne solution consiste à se débarrasser des lois sur les droits compensateurs et de les remplacer par des obligations bilatérales ou trilatérales. Une excellente étude récemment faite par Michael Trebilcock parvient à la conclusion qu'il est impossible de concilier les mesures antidumping et compensatrices avec une théorie cohérente du libre-échange. Je crois qu'il a probablement raison.

Dans un régime de libre-échange véritable, la récente affaire antidumping à propos du placoplâtre n'aurait jamais pu exister. Un producteur de placoplâtre du sud-ouest des États-Unis pourrait tout simplement faire le dumping de son produit en Colombie-Britannique, comme il pourrait le faire dans l'État de Washington. Dans un véritable régime de libre-échange, c'est ce qui se produirait.

Par ailleurs, nous ne serions pas témoins de l'assez triste spectacle actuel d'aciéries américaines qui se plaignent du dumping canadien et d'aciéries canadiennes qui se plaignent du dumping américain, les unes causant, présumément, un préjudice important aux autres. Cela n'existerait pas.

En revanche, dans le monde réel, est-il vraiment pratique et imaginable que d'une période de cinq à une autre période de cinq ans, nous passions à un système dans lequel nous laisserons le soin aux lois sur la concurrence de régler ces problèmes? Dès que l'on mentionne une telle solution — et c'est précisément celle qui est proposée — nous nous trouvons confrontés à des problèmes d'application extra-territoriale des lois antitrust américaines. Nous sommes immédiatement obligés de nous demander quelles lois sur la concurrence seraient applicables. Nous sommes immédiatement obligés de nous demander si nous avons besoin d'une sorte de parapluie protecteur supra national de lois antitrust et de lois sur la concurrence, comme c'est le cas en Europe, ce qui nous placerait d'un seul coup dans un contexte tout à fait différent.

Je le répète: C'est peut-être la voie que nous devrions suivre, mais cela ne se fait pas du jour au lendemain. Je crois qu'un système de groupes spéciaux binationaux permanents sert bien le Canada.

[Text]

There are provisions to cope with the fact of having to deal now with three different legal systems rather than two. You may read in the paper which I have prepared that they boil down to provisions which are designed to ensure that Mexico plays the game. They will not affect the way in which Canada carries on its business or the way in which the United States carries on its business. However, they will limit very definitely the way in which Mexico complies with NAFTA.

The second group of provisions under Chapter 19 have to do with the binational panel reviews themselves. I think the process is generally well-understood, and I do not propose to go into it in very much detail. Let me just mention quickly some of the major changes in NAFTA, which are not in the FTA.

First, the NAFTA would require that the roster from which members of panels are picked include sitting or retired judges to the fullest extent practicable. I have heard people in Canada say that the fullest extent practicable in Canada will not be very much because there just simply are not many judges, retired or not, who know this area of law.

However, if it is required that we install judges, sitting or retired, on this roster and eventually on the panels, this may bring about a significant change for the binational panel process. I believe that a great deal of what we have seen from the binational panel process comes from the fact that the panels are made up, essentially, of practitioners who know what it is to deal with the Department of Commerce or with the ITC in the United States.

A second change, which appears very undramatic, is in Article 1904(8), where the requirement that a panel issue its decision within 90 days now becomes a requirement that the panel render its decision normally within the 90 days. Some people have said this will lengthen the delays within which binational panels render their decisions. I do not believe it will. The word "normally" has been inserted to take into account the enormous difficulties having been faced by some binational panels in remarkably complex cases.

Except for the addition of that word "normally", NAFTA has retained the very strict delays imposed by the FTA which have brought fast and efficient settlement of trading disputes. Some people complain about the delays in the system, but the fact is that with binational panel jurisdiction review we obtain settlement of these disputes at least twice as fast as we did under traditional judicial review.

[Traduction]

Il y a des dispositions qui permettent de s'adapter au fait que l'on a maintenant affaire à trois systèmes juridiques différents au lieu de deux. Vous pourrez lire dans le document que j'ai préparé qu'il s'agit en fait de dispositions destinées à obliger le Mexique à jouer le jeu. Elles n'auront aucun effet sur la manière dont le Canada mène ses affaires ni sur celle dont les États-Unis mènent les leurs. Elles imposeront cependant indiscutablement des limites à la manière dont le Mexique observera les dispositions de l'ALÉNA.

Le second groupe de dispositions instituées aux termes du chapitre 19 ont trait aux examens des groupes spéciaux binationaux eux-mêmes. Je crois que le processus est en général bien compris, et je n'ai pas l'intention de trop entrer dans le détail. Permettez-moi simplement de mentionner en passant certains des changements les plus importants dans l'ALÉNA, qui n'apparaissent pas dans l'ALÉ.

Premièrement, l'ALÉNA exigera que la liste d'après laquelle on choisira les membres des groupes spéciaux comprennent, dans toute la mesure du possible, des juges en exercice ou en retraite. J'ai entendu dire au Canada que cela n'ira pas très loin dans notre pays, du fait que nous n'avons pas beaucoup de juges, en retraite ou non, qui connaissent ce domaine du droit.

Cependant, si nous sommes tenus d'inscrire des juges en exercice ou en retraite dans cette liste, pour qu'ils puissent éventuellement faire partie de ces groupes spéciaux, cela pourrait entraîner un changement marqué du fonctionnement des groupes spéciaux binationaux. Je crois qu'une grande partie de ce que nous avons vu de ce processus tient au fait que les groupes sont surtout composés de praticiens qui sont rompus aux négociations avec le *Department of Commerce* ou avec l'ITC aux États-Unis.

Un second changement, qui peut paraître tout à fait anodin, est celui qui apparaît au paragraphe 1904(8), qui fait que l'obligation pour un groupe spécial de rendre sa décision dans les 90 jours devient maintenant l'obligation de le faire normalement dans ces délais. Certains ont dit que cela prolongera les délais dans lesquels les groupes spéciaux binationaux rendent leurs décisions. Je ne le crois pas. Le mot «normalement» a été inséré afin de tenir compte des énormes difficultés auxquelles certains de ces groupes ont été confrontés dans des affaires d'une extrême complexité.

En dehors de l'ajout de ce mot «normalement», l'ALÉNA a maintenu les délais très rigoureux imposés par l'ALÉ qui ont permis un règlement rapide et efficace des différends commerciaux. Certains se plaignent des retards du système, mais il demeure que grâce à l'examen judiciaire des groupes spéciaux binationaux, nous obtenons le règlement de ces conflits au moins deux fois plus rapidement que ce n'était le cas avec les examens judiciaires traditionnels.

[Text]

Before leaving the question of the binational panel, it is worth underlining a comment made by others before a subcommittee on international trade.

It is very clear that these binational panels have changed the way in which administrative agencies do their job. They have already, whether or not facing a judicial review in a particular case, changed the way they keep their records, changed the way in which they explain their judgments, and changed the way in which they deal with confidential information. This has happened already at both the administrative agencies in Washington and at both the agencies in Ottawa, Revenue Canada and the Canadian International Trade Tribunal. This has produced, in my view, a greater transparency and confidence in the way these cases are handled and is a significant benefit to the system generally.

The third set of provisions has to do with protecting the integrity of the system as a whole. First of all, NAFTA has retained the extraordinary challenge process set out in the FTA. As mentioned by the chairman of your committee, I have survived two extraordinary challenges—pork and then swine. So I know something about the extraordinary challenge procedure.

One of the changes under extraordinary challenge is that Article 1904 has been amended to include an example of what would be an excess of jurisdiction by a panel. Article 1904 now reads that there can be a review by an extraordinary challenge committee when a panel manifestly exceeds its powers — for example, by failing to apply the appropriate standard of review. Those words were not there under the FTA.

When practitioners and academics saw those words in NAFTA, there was a flurry of debate as to whether that made the extraordinary challenge process more like an appeal. Does it bring in the question of error of law, which can be reversed by the extraordinary challenge committee, for failing, for example, to apply the appropriate standard of review?

The answer to the question is “no”. First of all, the Canadian negotiators saw this simply as an example of a criterion already in the FTA for extraordinary challenge review; and, second, the matter has been settled by the most recent extraordinary challenge committee which looked at the whole thing and came to the conclusion that Canadian legislative history makes clear that this additional language was added to make explicit in NAFTA what was implicit in the FTA.

I believe it is safe to say that the amendment on this point does not transform the extraordinary challenge process into an appeal and does not enlarge it beyond what we already had in the FTA. It is there because the American negotiators wanted it

[Traduction]

Avant d'abandonner la question du groupe spécial binational, il est bon de souligner une remarque faite par d'autres personnes devant un sous-comité du commerce international.

Il est très clair que ces groupes spéciaux binationaux ont transformé la manière dont les organismes administratifs font leur travail. Qu'ils aient, ou non affaire, à un examen judiciaire portant sur un point particulier, ils ont déjà changé la façon dont ils tiennent leurs dossiers, la manière dont ils expliquent leurs jugements, et celle dont ils traitent les renseignements confidentiels. C'est déjà chose faite au sein des organismes administratifs de Washington ainsi qu'à Ottawa, à Revenu Canada et au Tribunal canadien du commerce extérieur. À mon avis, cela a créé une plus grande transparence et une plus grande confiance dans la manière dont ces affaires sont traitées, ce qui a été très profitable à l'ensemble du système.

La troisième série de dispositions a trait à la protection de l'intégrité de l'ensemble du système. Premièrement, l'ALÉNA a conservé le processus de contestation extraordinaire établi par l'ALÉ. Comme l'a dit le président de votre comité, j'ai survécu à deux de ces contestations extraordinaires — celle qui concernait la viande de porc puis celle qui visait les porcs vivants. Je connais donc assez bien cette procédure.

Un des changements, en ce qui concerne la contestation extraordinaire, est le fait que l'article 1904 a été modifié afin d'y inclure un exemple de ce que serait un excès de pouvoir de la part d'un groupe spécial. L'article 1904 dispose maintenant qu'un examen peut être effectué par un comité de contestation extraordinaire lorsqu'un groupe spécial a manifestement outrepassé ses pouvoirs — par exemple, en n'appliquant pas la norme appropriée d'examen. Ces mots ne figuraient pas dans l'ALÉ.

La lecture de ces mots dans l'ALÉNA par les praticiens et les universitaires a suscité un vif débat entre les partisans et les adversaires d'un processus de contestation extraordinaire plus proche d'un appel. Cela soulève-t-il la question de l'erreur en droit, qui peut être annulée par le Comité de contestation extraordinaire pour non-application, par exemple, de la norme appropriée d'examen?

La réponse à cette question est «non». Premièrement, les négociateurs canadiens n'y ont vu qu'un exemple d'un critère qui existait déjà dans l'ALÉ pour l'examen d'une contestation extraordinaire; et, en second lieu, l'affaire a été réglée par le comité de consultation extraordinaire le plus récent, qui a étudié l'ensemble de la question et a conclu que l'histoire législative canadienne montre clairement que cet ajout était destiné à rendre explicite dans l'ALÉNA ce qui était implicite dans l'ALÉ.

Je crois qu'on peut dire sans risque de se tromper, que cette modification ne transforme pas le processus de contestation extraordinaire en appel et ne lui donne pas une portée supérieure à celle que nous avons déjà dans l'ALÉ. La

[Text]

there. It was an argument they had used in the extraordinary challenge case in pork, and it did not work. They negotiated those words into the NAFTA, but it is not going to give them or Canada, for that matter, any greater grounds on which to seek an extraordinary challenge.

NAFTA has also implemented a second safeguard mechanism to ensure that the panel process functions as intended. This is in addition to the current FTA regime and is another one of these changes which has more to do with Mexico than with us. It is there simply to make sure that the panel decisions are respected, that they are put into force, that no laws are adopted to prevent a panel from operating or from coming to a decision or from having that decision respected. The sanctions can be very extreme, going all the way to denial of other benefits under the free trade agreement.

Those are the comments I wish to make on the principal differences between the FTA and the NAFTA. Clearly, the most important are the disappearance of the seven-year sunset clause, the disappearance of the commitment to arrive at a new discipline for subsidies during that period of seven years, and the institutionalizing, on a permanent basis, of the binational panel process. I believe that is favourable; I know others do not. You will simply have to decide for yourselves on the basis of your view of the practical realities of the matter.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Potter.

Senator Stollery will begin the questioning.

Senator Stollery: My questions are based on the summary of your testimony before the committee of the House of Commons. Did you appear before the House of Commons committee?

Mr. Potter: Yes, I did. I do not know what you are reading, senator.

Senator Stollery: I will tell you. We all received this today. I was looking at it earlier, and I will ask you to clarify one matter.

Mr. Ritchie brought to our attention, as you are probably aware, the problems with the extraordinary challenge. I think I am correct in reporting that he said that the extraordinary challenge was originally to be used in a very limited way, that it was not to be used a lot. He indicated that the Americans are abusing the extraordinary challenge procedure or, at least, using it more than he thought it should be used — and he was one of the original negotiators.

[Traduction]

modification existe parce que les négociateurs américains la voulaient. C'était un argument qu'ils avaient utilisé lors de la contestation extraordinaire concernant la viande de porc, et cela n'avait pas marché. Ils ont négocié l'incorporation de ces mots dans l'ALÉNA, mais cela ne leur donnera pas, pas plus qu'au Canada, une base plus solide sur laquelle se fonder pour rechercher une contestation extraordinaire.

L'ALÉNA a également appliqué un second mécanisme de protection afin de s'assurer que le processus des groupes spéciaux fonctionne conformément à l'objectif poursuivi. Cela s'ajoute au régime actuel de l'ALÉ et est un autre des changements qui concernent plus le Mexique que nous-mêmes. On l'a incorporé simplement pour s'assurer que les décisions des groupes spéciaux seront respectées, qu'elles seront mises en vigueur, qu'aucune loi ne sera adoptée pour empêcher un groupe de fonctionner, de prendre une décision ou de faire respecter celle-ci. Les sanctions peuvent être très sévères et aller jusqu'au refus des autres avantages prévus par l'accord de libre-échange.

Voilà les remarques que je désirais faire sur les principales différences entre l'ALÉ et l'ALÉNA. Manifestement, les plus importantes sont la disparition de la clause d'extinction de sept ans; celle de l'engagement de parvenir à établir une nouvelle discipline en ce qui concerne les subventions au cours de ces sept années; et l'institutionnalisation, à titre permanent, du processus de groupes spéciaux binationaux. Je crois que tout cela nous favorise; je sais que d'autres pensent le contraire. Il vous appartiendra d'en décider en vous fondant sur les réalités pratiques de la question.

Le président suppléant: Merci, M. Potter.

Le sénateur Stollery va poser la première question.

Le sénateur Stollery: Mes questions sont inspirées par le résumé de votre témoignage devant le comité de la Chambre des communes. Avez-vous comparu devant ce comité?

M. Potter: Oui. Je ne sais pas exactement ce que vous êtes en train de lire, sénateur.

Le sénateur Stollery: Nous avons tous reçu ce document aujourd'hui. Je l'ai parcouru tout à l'heure, et je voudrais vous demander de m'apporter des éclaircissements sur un point.

Comme vous le savez probablement, M. Ritchie a attiré notre attention sur les problèmes que pose la contestation extraordinaire. Je ne crois pas me tromper en disant qu'il a déclaré qu'à l'origine, ce processus ne devait être utilisé qu'avec beaucoup de circonspection, qu'on devait éviter d'y recourir trop fréquemment. Il nous a dit que les Américains abusent de la procédure de contestation extraordinaire ou, du moins, qu'ils l'utilisent plus qu'ils ne devraient le faire, à son avis — or, il a été un des négociateurs originaux.

[Text]

From reading your paper, it is fair to say that you do not agree. Your opinions on some of these subjects differ from those of Mr. Ritchie. On the subject of the extraordinary challenge, you agree with Mr. Ritchie.

The problem, Mr. Chairman, is that Mr. Potter has given us his paper today, and the information sheet that we have is based on comments made to the House of Commons committee. So there may be a slight difference.

At the bottom of page 4 of our briefing notes, there is a quote from the House of Commons committee which is attributed to Mr. Potter. According to Mr. Potter, that change "might open the doors wider to extraordinary challenge; panel decisions might now be reversed should the committee conclude that the panel misinterpreted the domestic law on standard of review. One may even wonder whether this amendment will transform the FTA's limited extraordinary challenge into an appeal on the panel's assessment of the law, at least on the question of the standard of review."

When I read that today, I thought you actually agreed with Mr. Ritchie on the problems of extraordinary review and that, under NAFTA, there have been changes which would allow this to get out of hand.

Mr. Potter: Senator Stollery, I do not think there is any difference between what I said to the House of Commons committee and what I have just said in this committee.

We have to put the things in context. First, the quotation which you have just read is correct — and do I not have it in front of me — that when the NAFTA came out there was some debate as to whether the inclusion of those words expand the jurisdiction of an extraordinary challenge committee and expand the areas in which it might remand the decision of a binational panel. People held various views about it. I never expressed a view one way or the other, but praised the problem. I said that people wonder about it.

Since that time we have had a second extraordinary challenge committee decision, namely, the decision in live swine, which was rendered on April 8. In that decision they make it clear that these words only make explicit what was implicit in the FTA. It is fair now to come to the conclusion that that particular change in the NAFTA does not expand the areas in which extraordinary challenge committees might remand or interfere with binational panel decisions.

[Traduction]

Après avoir lu votre document, je crois qu'il est juste de dire que vous n'êtes pas d'accord. Vos opinions sur certaines de ces questions diffèrent de celles de M. Ritchie. Vous êtes cependant d'accord avec lui en ce qui concerne la contestation extraordinaire.

Le problème, monsieur le président, est que M. Potter nous a remis son étude aujourd'hui, et que le feuillet d'information que nous avons entre les mains est fondé sur les commentaires faits devant le comité de la Chambre des communes. Il se peut donc qu'il y ait de légères différences.

Au bas de la page 4 de nos notes d'information, il y a une citation du comité de la Chambre des communes qui est attribuée à M. Potter. Selon celui-ci, ce changement «pouvait ouvrir plus largement la porte à la contestation extraordinaire; les décisions d'un groupe spécial pourraient maintenant être révoquées si le comité concluait que le groupe a mal interprété le droit national relatif à la norme d'examen. On peut même se demander si cette modification transformera la contestation extraordinaire limitée prévue par l'ALÉ en un appel de l'évaluation de la loi par le groupe, du moins en ce qui concerne la norme d'examen.»

Lorsque j'ai lu ces propos, aujourd'hui, j'ai pensé que vous partagiez en fait l'avis de M. Ritchie sur les problèmes d'examen extraordinaire et que vous pensiez que l'ALÉNA contenait des changements qui risquaient de rendre ce processus incontrôlable.

M. Potter: Sénateur Stollery, je ne pense pas qu'il y ait la moindre différence entre ce que j'ai dit au comité de la Chambre des communes et ce que je viens de vous dire.

Il faut replacer les choses dans leur contexte. Premièrement, la citation que vous venez de lire est correcte — je ne l'ai pas devant moi — en effet, lors de la présentation de l'ALÉNA, certains se sont demandé si l'inclusion de ces mots accroît les pouvoirs d'un comité de contestation extraordinaire et étend les domaines dans lesquels il pourrait renvoyer à une autre instance la décision d'un groupe spécial binational. Les opinions étaient très partagées. Je n'ai jamais exprimé d'opinion dans un sens ou dans un autre, mais j'ai soulevé le problème. J'ai dit que les gens se posaient des questions à ce sujet.

Depuis lors, nous avons eu une seconde décision d'un comité de contestation extraordinaire, cette fois, à propos des porcs sur pied, décision qui a été rendue le 8 avril et dans laquelle le comité précise bien que ces mots rendent simplement explicite ce qui était implicite dans l'ALÉ. Il est donc maintenant normal de conclure que ce changement dans l'ALÉNA n'étant pas les domaines dans lesquels les comités de contestation extraordinaire pourraient renvoyer les décisions d'un groupe binational ou y faire obstacle.

[Text]

Turning to the question as to whether the process being abused by the Americans, it is hard to say that after only two extraordinary challenges, both of which were in the area of pork or pigs. It is not fair to say that the whole American system is abusing this extraordinary challenge process.

Senator Stollery: Maybe I am using the wrong word but, if I remember what Mr. Ritchie said, it was that there was a limiting definition to the extraordinary challenge. In other words, an actual error had to be involved. I do not have his testimony here, but I know that error was a major part of it. It was not to be used very often, but his impression was that it was being used and had possibly been used in these two cases.

Dealing with extraordinary review, there is a danger that it will overtake the panel. If they do not agree with a decision of the panel, they may make the extraordinary review, essentially, an appeal to the panel decision. Is that correct?

Mr. Potter: Some people are worried about that as a danger, but I believe that that danger simply does not exist. One only needs to read the second extraordinary challenge decision, which is only 10 pages long, in which they refer to the first extraordinary challenge decision by saying that an "extraordinary challenge committee corrects aberrant panel decisions and aberrant behaviour by panellists." Error is not enough. It must be much more than that.

In the second extraordinary challenge decision the committee in that case made it clear that they worried that an error had been committed. They wondered whether an error had been committed by the panel of which I was in the majority. But they concluded that, even if there had been an error, it was not of such a kind as to bring into jeopardy the integrity of the whole system. Therefore, they did not intervene. With that judgment the fear of extraordinary challenge committees being used as a virtual appeal from the binational panel process virtually disappears.

Senator Stollery: I have one further question. I think there is a linkage in your observation that under the NAFTA there will be a replacement, to some degree, of the experts with judges. Is that what you told us?

Mr. Potter: There is a requirement in NAFTA, which was not in the FTA, that the roster of 24 or 25 experts — and it is expected to be 50 in the United States — from which the binational panel members must be picked two or three at a

[Traduction]

Quant à savoir si les Américains abusent du processus, il est difficile d'en juger, étant donné qu'il n'y a eu que deux contestations extraordinaires, concernant la viande de porc et les porcs sur pied. Il serait injuste de dire que le système américain tout entier exploite exagérément ce processus.

Le sénateur Stollery: Je n'utilise peut-être pas le terme qui convient, mais si je me souviens de ce que disait M. Ritchie, une restriction était imposée à la définition de contestation extraordinaire. En d'autres termes, avant de recourir à ce processus, il fallait qu'il y ait eu une erreur véritable. Je n'ai pas son témoignage devant moi, mais je sais que la question de l'erreur y occupait une place importante. Le processus ne devait pas être utilisé très souvent, mais il avait l'impression qu'il l'était, et qu'on y avait peut-être même eu recours pour ces deux affaires.

En ce qui concerne l'examen extraordinaire, il y a le risque qu'il passe outre aux décisions du groupe spécial. Si l'on est pas d'accord avec une décision du groupe spécial, il est possible d'utiliser, en quelque sorte, l'examen extraordinaire comme un appel de cette décision. C'est bien cela?

M. Potter: Certains y voient un danger possible, mais à mon avis, ce danger n'existe pas. Il suffit de lire la seconde décision du comité de contestation extraordinaire, qui ne fait que dix pages, dans lequel il fait allusion à la décision qui a suivi la première contestation extraordinaire et écrit qu'un «comité de contestation extraordinaire corrige les décisions aberrantes des groupes spéciaux et le comportement aberrant des membres de ces groupes.» Une erreur n'est pas suffisante.

Il en faut beaucoup plus. Dans la seconde décision, le Comité de contestation extraordinaire précisait bien qu'il craignait qu'une erreur n'eût été commise. Il se demandait si elle l'avait été par le comité au sein duquel je faisais partie de la majorité. Mais il a finalement conclu que, même s'il y avait eu erreur, celle-ci n'était pas de nature à compromettre l'intégrité de l'ensemble du système. Il n'est donc pas intervenu. Du fait de ce jugement, la crainte que des comités de contestation extraordinaire soient utilisés, en quelque sorte, comme mécanismes d'appel des décisions des groupes spéciaux binationaux, n'a plus lieu d'exister.

Le sénateur Stollery: J'ai une autre question à vous poser. Je crois qu'il y a là un lien avec votre observation, quand vous dites qu'aux termes de l'ALÉNA, les experts seront remplacés dans une certaine mesure par des juges. Est-ce bien ce que vous nous avez dit?

M. Potter: L'ALÉNA exige en effet — ce qui n'existait pas dans l'ALÉ — que la liste de 24 ou 25 experts — elle sera probablement de 50 aux États-Unis — dans laquelle on doit choisir les membres du groupe spécial binational deux ou trois

[Text]

time, must be made up, to the fullest extent practicable, of judges or retired judges. Those are the words in the NAFTA.

There was a request by the United States which saw practitioners as being too willing to intervene in the decisions of the American administrative agencies. What they got was not that the panels themselves would be made up of judges but that the rosters from which the panellists would be picked would be made up, to the fullest extent practicable, of judges and retired judges. That being said, this might slowly change the enthusiasm with which binational panels have operated on both sides of the border.

Senator Stollery: There is a connection between the extraordinary challenge aspect of NAFTA and the replacement to the fullest extent possible of the roster with judges. I am not a lawyer, so I think as a layman might.

First, the question of the Mexican judiciary crosses my mind. Second, the problems of interpretation by judges on questions of trade, which they might consider different and more arcane, who might reach decisions which would be different from those reached by people who were expert in the field. I can see that as being a problem.

Senator Grafstein: At page 5 you conclude by saying that most commentators on both sides of the border agree that this dispute resolution mechanism has proved a highly successful feature of the FTA.

Mr. Potter: Yes.

Senator Grafstein: Why would the Americans say that?

Mr. Potter: The commentators in the trade field and the Americans agree that it is successful on the criteria of speediness, quality of judgments, reasoning and the value of the hearing, which is a more lengthy and probing hearing from a binational panel than from the courts, which would hear a traditional judicial review. All the commentators are unanimous on that point.

Some Americans who have been stung by some of the binational panel judgments — and Senator Max Backus is one — so far have complained not about the process itself and not about its contribution to freer, more open, more confident trade but about the willingness in their view — and I disagree with them — of binational panels to change the American law and to apply a law which is not the American domestic law. They are a minority and are not commenting on the process itself but are commenting on what panels have done. They believe that some panels have gone too far and have been too big for their britches.

[Traduction]

à la fois, doit être composée, dans toute la mesure du possible, de juges ou de juges en retraite. Ce sont là les termes utilisés dans l'ALÉNA.

Il s'agit là d'une demande des États-Unis qui estimaient que les praticiens étaient trop disposés à intervenir dans les décisions des organismes administratifs américains. S'ils n'ont pas obtenu que les groupes eux-mêmes soient composés de juges, ils ont obtenu que les listes dans lesquelles les membres de ces groupes seraient choisis soient composées, dans toute la mesure du possible, de juges et de juges en retraite. Cela dit, cette mesure réduira peut-être peu à peu l'ardeur avec laquelle les groupes binationaux ont fonctionné jusqu'à présent des deux côtés de la frontière.

Le sénateur Stollery: Il y a rapport entre la contestation extraordinaire prévue par l'ALÉNA et le remplacement, dans toute la mesure du possible, des experts de la liste par des juges. Je ne suis pas avocat, et je raisonne donc comme un profane.

Premièrement, la question de l'ordre judiciaire mexicain me vient à l'esprit. Deuxièmement, les problèmes d'interprétation, par des juges, de questions commerciales qu'ils trouveront peut-être différentes et plus mystérieuses, ce qui les amènera peut-être à prendre des décisions différentes de celles auxquelles seraient parvenus des experts du domaine. Cela me paraît pouvoir poser un problème.

Le sénateur Grafstein: À la page 5, vous concluez en disant que les commentateurs de part et d'autre de la frontière conviennent que ce mécanisme de règlement des différends a été une des plus grandes réussites de l'ALÉ.

M. Potter: Oui.

Le sénateur Grafstein: Pourquoi les Américains diraient-ils cela?

M. Potter: Les commentateurs dans le domaine des échanges commerciaux conviennent que ce mécanisme satisfait aux critères de rapidité, de qualité et de jugement, de raisonnement et de la valeur de l'audience du groupe spécial binational, qui est plus longue et plus approfondie que celle des tribunaux qui entendent les conclusions d'un examen judiciaire traditionnel. Tous les commentateurs sont unanimes à ce sujet.

Si certains Américains ont été piqués par certains des jugements des groupes spéciaux binationaux — et le sénateur Max Backus en est un — ils ne se sont pas plaint du processus lui-même ni de sa contribution à des échanges commerciaux plus libres, plus ouverts et plus confiants, mais de ce qu'ils considèrent comme l'empressement — je ne suis pas d'ailleurs d'accord avec eux — des groupes binationaux à modifier le droit américain et à appliquer un droit qui n'est pas celui qui est en vigueur aux États-Unis. Ils sont une minorité et leurs critiques n'ont pas trait au processus lui-même mais aux décisions des groupes. Ils estiment que certains de ceux-ci sont allés trop loin et se prennent un peu trop au sérieux.

[Text]

This ties in a bit with Senator Stollery's concern. In Canada and in the United States there were several levels of judicial review with the possibility of an appeal all the way to the Supreme Court. Now there is no possibility of an appeal beyond the first level, which is the binational panel. So the binational panels have teeth which are very sharp, and neither Americans nor Canadians are used to it. The kind of complaint that we have heard from some of the people who have been stung in the United States is the kind of complaint we will see in Canada as we begin to be stung here. That is happening. As to the process itself, all commentators agree that the process works very well, speedily and more or less fairly.

Senator Grafstein: Can you give my a count or an indication of who has won what? You mentioned the two you were successful in?

Mr. Potter: If I may interrupt, I would not like to say I was successful; I called those the way I saw them.

Senator MacEachen: Call it a failure.

Senator Grafstein: Call it whatever, could you give a quantitative analysis of the determinations and how many "Canada has been successful in" and how many it has lost?

Mr. Potter: I do not have the numbers, but the people who have them show that Canadians have won more than they have lost.

Senator Grafstein: Can you give me a rough idea?

Mr. Potter: I am guessing, but I think Canadians have obtained a full or partial remand in about three quarters of the American cases. That is partially a function of the simple number of cases being in the United States more than in Canada. We have only had two or three in Canada. I would caution against a win-loss tally. That is not the way to judge this system. The way to judge the system is whether it is operating fairly, are people winning the ones they ought to win, are people losing the ones they ought to lose. I am telling you it is working that way and Mr. Ritchie has said the same thing before both committees.

Senator Grafstein: Let us each, as you invited us to so do, come to our own conclusions based on the facts of whether it has or has not. I am interested in a factual analysis.

[Traduction]

C'est un peu lié à ce que craint le sénateur Stollery. Au Canada et aux États-Unis, il y a plusieurs niveaux d'examen judiciaire, avec la possibilité d'un appel, jusque et y compris, à la Cour suprême. Maintenant, l'appel ne peut plus dépasser le premier palier, qui est celui du groupe binational. Les groupes binationaux sont donc très bien armés, et ni les Américains ni les Canadiens ne sont habitués à cela. Le genre de plaintes que nous avons entendues de certaines des personnes qui ont fait de ce processus les frais aux États-Unis est comparable à ce que nous entendrons au Canada, lorsque nous commencerons, nous aussi, à nous faire taper sur les doigts. Et c'est ce qui est en train de se produire. Quant au mécanisme lui-même, tous les observateurs s'accordent à dire qu'il fonctionne très bien, rapidement et de façon assez équitable.

Le sénateur Grafstein: Pouvez-vous faire le bilan ou me dire qui est sorti vainqueur? N'avez-vous pas mentionné deux cas où vous avez eu gain de cause?

M. Potter: Excusez-moi de vous interrompre, mais il n'est pas question ici d'avoir eu gain de cause; j'ai jugé en mon âme et conscience.

Le sénateur MacEachen: Parlons de défaite, alors.

Le sénateur Grafstein: Quel que soit le qualificatif choisi, pourriez-vous nous faire une analyse quantitative des décisions et nous dire dans combien de cas «le Canada a eu gain de cause» et dans combien de cas il a perdu?

M. Potter: Je n'ai pas les chiffres, mais ceux qui les ont nous disent que les Canadiens en ont gagné plus qu'ils n'en ont perdu.

Le sénateur Grafstein: Pouvez-vous m'en donner une idée approximative?

M. Potter: Ce ne sont que des suppositions, mais à mon avis les Canadiens ont obtenu une révision complète ou partielle de la décision dans les trois quarts environ des affaires américaines. En partie, cela s'explique tout simplement par le nombre relatif des affaires aux États-Unis par rapport à celui du Canada. Nous n'en avons eu que deux ou trois au Canada. À mon avis, il faut éviter de comptabiliser les gains et les pertes. Ce n'est pas ainsi qu'on juge le système. Pour le juger, il faut se demander s'il fonctionne équitablement, si chacun gagne les causes qu'il doit gagner, si chacun perd celles qu'il doit perdre. Je vous répète que ça fonctionne bien de cette manière et M. Ritchie a dit la même chose devant les deux comités.

Le sénateur Grafstein: Comme vous nous avez invité à le faire, chacun d'entre nous en arrivera à ses propres conclusions et décidera si ça fonctionne ou non d'après les faits. Je cherche à analyser les faits.

[Text]

Mr. Potter: Absolutely. Canada has done better than the States. That is the reason for which there are more people who have been stung in the U.S. than in Canada.

Senator Grafstein: Do you have any sense in dollar terms of how the two would compare?

Mr. Potter: Do you mean in dollars of trade affected?

Senator Grafstein: Right.

Mr. Potter: No, I don't but that would be heavily in favour of the Canadian exporter in only the two cases in which I was involved, swine and pork. It was many millions of dollars per year of trade.

Senator Grafstein: Therefore, if you quantify in terms of number of cases as well as quantum, that would be one of the ways you would conclude that it is working positively, if you are wearing a Canadian economic nationalist hat?

Mr. Potter: Yes, it would be the kind of argument that the anti-bi-national-panel Americans would use, to my mind unfairly because that is not the proper criterion on which to judge this process.

Senator Grafstein: I understand that there is an undercurrent in the U.S. Senate to undermine these panels. Is that a fair political conclusion? In other words, the Americans are not happy with losing any cases. Local pressure points from special interest groups are intense and there is, not a definitive but a growing sense that the Senate as protector of the American domestic economy and its export ability, particularly in light of the change of government, might be more sensitive to moving away without defining how they would do it. Do you have any sense of that in your experience of this undercurrent?

Mr. Potter: I would not call it an undercurrent but I know some senators believe that the bi-national process has gone too far. Does that mean it is many or not many —

Senator Grafstein: Have they taken any concrete steps to your knowledge?

Mr. Potter: A petition was signed by a great number of senators.

Senator Grafstein: How many?

Mr. Potter: I believe it was something like 50.

Senator Grafstein: That is a substantive number of American senators.

[Traduction]

M. Potter: Vous avez tout à fait raison. Le Canada s'en est mieux sorti que les États-Unis. C'est pourquoi il y a plus de gens aux États-Unis qu'au Canada qui ont été affectés par le système.

Le sénateur Grafstein: Avez-vous une idée de la différence en dollars entre les deux?

M. Potter: Vous voulez parler du montant en dollars des échanges concernés?

Le sénateur Grafstein: Effectivement.

M. Potter: Non, mais je sais qu'uniquement dans les deux affaires dont je me suis occupé, celles des porcs et de la viande de porc, la balance penche fortement en faveur des exportateurs canadiens. Il s'agit là d'échanges qui portent sur des millions de dollars par an.

Le sénateur Grafstein: Par conséquent, qu'il s'agisse du nombre d'affaires ou des montants en jeu, il y a là une raison de conclure que tout va pour le mieux du monde, lorsqu'on est un économiste nationaliste canadien?

M. Potter: Oui, c'est le genre d'argument que les Américains opposés au groupe spécial binational utilisent, injustement à mon avis, parce que ce n'est pas un critère qui permet de bien juger ce mécanisme.

Le sénateur Grafstein: Je sais qu'il y a des courants sous-jacents qui s'opposent au Sénat des États-Unis à ces groupes spéciaux. Est-ce une conclusion politique justifiée? Autrement dit, les Américains perdent beaucoup de causes et ils ne sont pas contents. Les pressions exercées localement par les divers groupes d'intérêt sont très fortes et, même si tout n'est pas encore décidé, on a de plus en plus l'impression que le Sénat, en tant que protecteur de l'économie nationale américaine et de sa capacité d'exportation, compte tenu notamment du changement de gouvernement, pourrait être davantage disposé à s'écarter de ce mécanisme sans préciser exactement comment il compte le faire. Avez-vous ressenti aussi dans votre action la présence de ce courant sous-jacent?

M. Potter: Je n'irais pas jusqu'à parler de courant sous-jacent, mais je sais que certains sénateurs estiment que l'on est allé trop loin avec le mécanisme binational. Est-ce que pour eux il y a trop ou pas assez...

Le sénateur Grafstein: Ont-ils pris des mesures concrètes à votre connaissance?

M. Potter: Une requête a été signée par un grand nombre de sénateurs.

Le sénateur Grafstein: Combien?

M. Potter: Je crois qu'ils étaient environ 50.

Le sénateur Grafstein: C'est un nombre important de sénateurs américains.

[Text]

Mr. Potter: That does not mean that they all want to undermine the whole process. It means that in a particular case, with a particular content to it, 50 senators were moved to sign a petition wondering whether things were going too far. It does not mean they all want to undermine the whole process.

Senator Grafstein: No. I guess I conclude with my limited experience of the U.S. Senate that they do not like losing, that they do not like losing more than one or two cases.

Senator Stollery: They are very parochial.

Senator Grafstein: They are very protectionist, which is different from being parochial.

Mr. Potter: We are all protectionist.

Senator Grafstein: Exactly. So I wonder whether or not this first wave could grow into something bigger.

Mr. Potter: It just might, just as an excessively nationalist sentiment might grow into something unreasonably large in Canada. The goal we should all have on questions like these, which are difficult to understand for layman, is to set things in their proper context on both sides of the border.

Senator Grafstein: Do you sense with this political undercurrent that the representatives of the Americans on the panel might be influenced by this undercurrents?

Mr. Potter: No, and I am glad you raised that because I would like to put that to bed right away. The Americans with whom I have dealt on these panels have been paragons of hard work and objective reasoning, even in some cases at some expense arguably to their livelihood. They have taken positions at variance with American protectionism. I have seen a lot more of that than I have of anything else which might even arguably be called nationalistic protectionism.

Le sénateur Cogger: M. Potter, j'aimerais revenir sur le point que vous avez soulevé concernant les proportions considérables, vous avez dit 75 p. 100, des questions soumises. Par ailleurs, je comprends que le Canada a initié une proportion minime des questions soumises.

M. Potter: Non, ce n'est pas le cas, sénateur. La grande majorité des cas soumis ont été intentés par le Canada à Washington face à des jugements qui venaient des agences administratives américaines. C'est donc le Canada qui a été requérant la plupart du temps.

Le sénateur Cogger: On a entendu plusieurs témoins venir nous dire que les Américains se servaient de leurs propres agences administratives comme d'un moyen de frustration.

[Traduction]

M. Potter: Cela ne veut pas dire qu'ils veulent tous affaiblir le mécanisme. Cela signifie que, dans une affaire donnée, dont la teneur est bien particulière, 50 sénateurs ont pris l'initiative de signer une requête dans laquelle ils se demandent si l'on n'est pas allé trop loin. Cela ne veut pas dire qu'ils veulent tous affaiblir l'ensemble du mécanisme.

Le sénateur Grafstein: Non. Je suis tenté d'en conclure, d'après le peu que je sais du Sénat des États-Unis, qu'il n'aime pas perdre, qu'il n'aime pas perdre plus d'une ou deux affaires.

Le sénateur Stollery: Il est très chauvin.

Le sénateur Grafstein: Il est très protectionniste, ce qui n'est pas la même chose que d'être chauvin.

M. Potter: Nous sommes tous protectionnistes.

Le sénateur Grafstein: En effet. Je me demande par conséquent si cette première vague risque de prendre de l'ampleur.

M. Potter: C'est bien possible, de même qu'un sentiment par trop nationaliste pourrait bien enfler et devenir tout à fait déraisonnable au Canada. Notre objectif sur des questions comme celles-là, que les profanes ont du mal à comprendre, c'est de bien replacer les choses dans leur contexte des deux côtés de la frontière.

Le sénateur Grafstein: Avez-vous l'impression que les représentants américains au sein des groupes spéciaux risquent d'être influencés par ces courants sous-jacents?

M. Potter: Non, et je suis content que vous ayez évoqué la question, parce que je tiens à ce que la question soit réglée tout de suite. Les Américains avec lesquels j'ai eu l'occasion de travailler au sein de ces groupes spéciaux n'ont pas ménagé leur peine et ont été irréprochables sur le plan de l'objectivité, et l'on peut même penser que dans certains cas, ils l'ont fait au risque de leur carrière. Ils ont adopté des positions contraires au protectionnisme américain. J'ai vu bien souvent de leur part des comportements très éloignés de ce que l'on pourrait appeler le protectionnisme nationaliste.

Senator Cogger: Mr. Potter, I would like to come back to the point you raised about the considerable proportion — you said 75 per cent — of the disputes. I also understand that Canada initiated only a small number of cases.

Mr. Potter: No, that is not so, senator. The large majority of cases submitted were brought by Canada in Washington in connection with decisions handed down by American administrative agencies. The applicant, therefore, was Canada most of the time.

Senator Cogger: We have heard a number of witnesses say that the Americans were using their own administration as a means of frustration.

[Text]

M. Potter: Non, c'est certain que les États-Unis intentent des mesures «anti-dumping» ou antisubvention plus fréquemment que nous ne le faisons au Canada. C'est certain. En ce qui concerne les procédures devant les comités spéciaux, les «binational panels», en ce qui concerne ces procédures, le plus souvent, c'est le Canada qui a intenté ces procédures. Si on fait le calcul des procédures antidumping et des procédures antisubvention, c'est le plus souvent les États-Unis qui intentent ce genre de procédures.

Le sénateur Cogger: L'une est la suite logique de l'autre.

M. Potter: Je pense que oui, c'est ça. Cela se comprend parce que le marché à l'exportation est beaucoup plus important pour le commerce canadien qu'il ne l'est pour le commerce américain. Donc le Canada a moins souvent, statistiquement parlant, été dans la position d'avoir recours à ce genre de mesures.

Le président suppléant: Je me demande s'il y a d'autres questions de la part des sénateurs à poser au témoin. M. Potter, si vous avez d'autres choses à ajouter, vous avez la parole.

Mr. Potter: There is one point. It is not in my speech but I know it has come up before you and before other committees. Some people have complained that there is no requirement in the NAFTA for judgments of one bi-national panel to be binding precedent on subsequent bi-national panels. I think that should be put in context. In the United States even before the bi-national panel system there was no system of binding precedent in this area of law. Every judgment was taken as influential to the next court or panel which came along. The fact is with the bi-national panel process, one bi-national panel needs to have a reason not to follow the logic of the previous bi-national panel. I would say that concern should not be taken by your committee as an indication of any weakness in the binational panel process.

The Acting Chairman: With that, honourable senators, perhaps we can call upon Mr. Halliday to make his intervention. Perhaps he also would like to reflect, if he so desires, on what he has heard in our discussion so far. Indeed, Mr. Potter, if you have the opportunity to stay and add to what Mr. Halliday may say, that may be helpful.

Mr. Tony Halliday, Researcher, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Mr. Chairman, thank you very much for this opportunity. I would like to limit my observations at this stage to the issues that have been debated so far.

[Traduction]

Mr. Potter: No, it is certainly true that the United States bring in anti-dumping or anti-subsidy measures more frequently than we do in Canada. This is true. With regard to the procedures of bi-national panels, it is Canada that brings cases before the panels more often. If you count the number of anti-dumping procedures and anti-subsidy measures, it is the United States that uses this type of procedure the most often.

Senator Cogger: One follows on logically from the other.

Mr. Potter: I think that is it. It can be understood because the export market is considerably more important for Canadian trade than it is for American trade. So statistically speaking Canada has less frequently been in a position to use these types of measures.

The Acting Chairman: I wonder whether senators have any other questions for the witness. Mr. Potter, if you have other points to add, you have the floor.

M. Potter: Il y a une autre chose. Je n'en ai pas parlé dans mon allocution, mais je sais que la question a été évoquée devant vous et devant d'autres comités. Certaines personnes ont reproché à l'ALÉNA de ne pas exiger que les décisions des groupes spéciaux binationaux servent de précédents et fassent autorité lorsque d'autres groupes spéciaux binationaux sont appelés ensuite à juger. Je crois qu'il faut tenir compte du contexte. Aux États-Unis, avant que soit instauré ce mécanisme des groupes spéciaux binationaux, il n'y avait pas de jurisprudence fondée sur des précédents dans ce domaine du droit. Toutes les décisions influencent celles du tribunal ou du groupe spécial qui suit. En réalité, avec le mécanisme des groupes spéciaux binationaux, il faut qu'un groupe spécial binational ait une bonne raison pour ne pas suivre la décision de celui qui l'a précédé. À mon avis, ces préoccupations ne devraient pas être considérées par votre comité comme l'indication que le mécanisme des groupes spéciaux binationaux comporte des faiblesses.

Le vice-président: Maintenant, honorables sénateurs, nous pouvons peut-être demander à M. Halliday d'intervenir. Peut-être voudra-t-il élaborer à partir de ce qu'il vient d'entendre au cours de notre discussion. Quand à vous, M. Potter, s'il vous est possible de rester pour compléter ce que va nous dire M. Halliday, cela pourrait nous être utile.

M. Tony Halliday, attaché de recherche, Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Monsieur le président, je vous remercie de l'occasion qui m'est offerte de comparaître en ces lieux. Je m'en tiendrai pour l'instant dans mes observations aux questions qui ont été débattues jusqu'à présent.

[Text]

I agree fully with Mr. Potter that the NAFTA is a significant advance in making permanent the binational panel system about which there were considerable questions concerning its future under the free trade agreement.

The second issue which arises from that set of observations is: Now that we have made the panel system permanent, what are the prospects for making some advances in the area of subsidy disciplines and the administration of countervail and anti-dumping measures? It is certainly my very strong view — and being in the private sector now I can say this very openly — that there was never a prospect of getting a deal in a bilateral context. The reasons perhaps are the following.

If we disaggregate the set of issues and look first at subsidies and disciplines on subsidies, it occurs to me that there is absolutely no sense in either the United States or Canada entering into subsidy disciplines when the beneficiaries of those disciplines will be third parties. We may benefit ourselves to some extent, but there will be an unreciprocated benefit to third parties. Let me give you an example.

We could, for example, limit subsidization to our grain farmers. The Americans could do the same; they could modify their agricultural programs. Who would receive the benefit? The European community, Australia and Argentina.

This question of the unreciprocated benefit to third parties is crucial to the debate on subsidy disciplines and, to my mind at least, leads to a conclusion that subsidy disciplines have to be negotiated multilaterally where you can get reciprocity out of the other parties concerned.

There are other issues in subsidy disciplines of perhaps a more technical nature. I was never totally convinced myself that the United States government could enter into commitments on subsidies disciplines which would be binding on the states. I suspect, at the end of the day, they would leave it to the courts to enforce the United States' obligations in this area, which would leave things perhaps a bit up in the air, but I think that is a technical issue. The fundamental issue is the reciprocity one.

With regard to countervail, it was obviously an objective of the Canadian government in the original FTA negotiations to free itself from the constraints of countervail. I do not think, in retrospect, that was a particularly realistic objective. I do not think that can be done. I think countervail will fall away when subsidization falls away. I do not see Canada or the United

[Traduction]

Je suis pleinement d'accord avec M. Potter pour dire que l'ALÉNA est un pas en avant significatif qui va rendre permanent le mécanisme des groupes spéciaux binationaux, dont l'avenir était loin d'être assuré par l'accord de libre-échange.

La deuxième question qui se pose à partir de cette série d'observations est la suivante: à partir du moment où le système des groupes spéciaux devient permanent, quelles sont les perspectives de progrès sur les questions de discipline en matière de subventions et d'administration des droits compensateurs et des mesures antidumping? Je suis tout à fait convaincu — et comme je travaille aujourd'hui dans le secteur privé, je peux le dire bien franchement — qu'il ne sera jamais question d'en arriver à un accord dans un cadre bilatéral. Voici comment on peut en expliquer les raisons.

Détachons-nous de l'ensemble et prenons le cas particulier des subventions et de la discipline concernant les subventions; il m'apparaît tout à fait illogique que les États-Unis ou le Canada parviennent à se discipliner en ce qui a trait aux subventions alors que les bénéficiaires de cette discipline seront les tiers. Nous en tirerons éventuellement certains bénéfices, mais il y aura des avantages unilatéraux en faveur des tiers. Je vais vous en donner un exemple.

Nous pourrions, par exemple, limiter les subventions que nous accordons à nos producteurs céréaliers. Les Américains pourraient faire de même et modifier en conséquence leurs programmes agricoles. Qui en retirerait les bénéfices? La Communauté européenne, l'Australie et l'Argentine.

Cette question des avantages unilatéraux accordés à des tiers est fondamentale pour comprendre le débat concernant la discipline dont il faut faire preuve en matière de subventions et, à mon avis du moins, nous amène à conclure que la discipline concernant les subventions doit être négociée de façon multilatérale pour pouvoir obtenir des concessions réciproques de toutes les parties concernées.

La question de la discipline en matière de subventions soulève d'autres difficultés de nature plus technique. Je n'ai jamais été vraiment convaincu que le gouvernement des États-Unis était en mesure de prendre des engagements qui lient les États sur la question de cette discipline. J'imagine qu'au bout du compte, il appartiendrait aux tribunaux de faire respecter les obligations des États-Unis dans ce domaine, ce qui fait que les choses resteraient un peu floues, mais je considère qu'il ne s'agit là que d'un détail technique. La question fondamentale est celle de la réciprocité.

Pour ce qui est des droits compensateurs, l'objectif du gouvernement canadien lors des négociations qui ont eu lieu à l'origine au sujet de l'ALÉ était évidemment de se libérer des contraintes posées par les droits compensateurs. Je ne crois pas, avec le recul, que c'était un objectif véritablement réaliste. Je ne pense pas qu'on puisse l'atteindre. À mon avis, les droits

[Text]

States wishing to disarm to the extent of removing the countervail weapon when the risk of subsidy does exist.

There are halfway steps. One could say that perhaps countervail would only be invoked if the free trade partner had 5 per cent of the market or was subsidizing more than "X" per cent. These types of halfway measures are very difficult to administer. A preferential application of countervailing law would be administratively difficult and would give rise to questions of equity within the domestic economy, and would perhaps be open to criticism from our GATT partners if we were to use a preferential approach to countervail.

Anti-dumping is a different matter. I agree fully with Mr. Potter that it makes no sense in a free trade agreement to maintain anti-dumping measures against one another to police practices which are totally permissible within the domestic economy.

Anti-dumping laws were originally designed to deal with situations where countries or companies could, by maintaining a high tariff on imports, differentiate markets. They could sell out of a domestic market which was fully protected into export markets which were wide open, and there could be differential pricing and, therefore, dumping.

I cannot see that the scope for differential pricing exists when there is no tariff protection. I would very much like to pursue this issue and see the Canadian government pursue it with the United States government down the road to see whether we could not substitute competition law for anti-dumping in the context of the free trade agreement and NAFTA, if NAFTA comes into force.

I also agree with Mr. Potter that Canada would probably have to modify its competition law somewhat to ensure that it had the extraterritorial reach necessary to make sure that its decisions were in fact applied by the other party. Australia and New Zealand have faced up to this and they have achieved the necessary cooperation between the court systems in the two countries to bring about the application of competition law in one another's jurisdiction.

[Traduction]

compensateurs disparaîtront lorsque les subventions disparaîtront. Je ne vois pas le Canada ou les États-Unis accepter de rester désarmés et de se passer du moyen de rétorsion que constituent les droits compensateurs tant que le danger des subventions existe.

On peut prendre des mesures intermédiaires. On peut décider, par exemple, que l'on n'aura recours aux droits compensateurs que si le partenaire, dans l'accord de libre-échange, possède déjà 5 p. 100 du marché ou accorde des subventions dont le pourcentage s'élève à plus de «X» p. 100. Ces mesures intermédiaires sont très difficiles à administrer. Une application sélective des dispositions régissant les droits compensateurs poserait des difficultés sur le plan administratif et des problèmes d'équité au sein de l'économie nationale, en plus d'être éventuellement critiquée par nos partenaires au sein du GATT.

Le problème de la lutte contre le dumping est différent. Je suis tout à fait d'accord avec M. Potter pour dire qu'il est absolument illogique de conserver dans le cadre d'un accord de libre-échange des mesures antidumping que chacun des partenaires oppose à l'autre pour réglementer des pratiques qui sont tout à fait admissibles dans le cadre de l'économie nationale.

Les dispositions antidumping ont été conçues à l'époque pour lutter contre les pays ou les entreprises en mesure, grâce à l'imposition de droits de douane élevés sur les importations, de segmenter les marchés. À partir d'un marché intérieur entièrement protégé, ils pouvaient déverser leurs produits à l'exportation sur un marché totalement libre, d'où une différence de prix et, par conséquent, l'existence d'un dumping.

Je ne vois pas comment pourraient se produire des différences de prix lorsqu'il n'y a pas de protection conférée par les droits de douane. J'aimerais bien que l'on poursuive l'étude de cette question et que le gouvernement canadien s'efforce d'en discuter avec celui des États-Unis pour voir si l'on ne pourrait pas finalement remplacer la législation antidumping par une loi sur la concurrence dans le cadre de l'accord de libre-échange et de l'ALÉNA, si l'ALÉNA entre en vigueur.

Je suis aussi d'accord avec M. Potter pour dire que le Canada devra probablement modifier dans une certaine mesure sa loi sur la concurrence afin de s'assurer qu'il a une compétence extraterritoriale suffisante pour garantir l'application effective de ses décisions par l'autre partie. L'Australie et la Nouvelle-Zélande se sont retrouvés devant le même dilemme et ces deux pays ont réussi à instaurer la collaboration nécessaire entre leurs deux régimes judiciaires pour que la loi sur la concurrence de chacun d'entre eux s'applique sur le territoire de l'autre.

[Text]

That is my view. I think we have to disaggregate the package. We should pursue anti-dumping bilaterally further down the road; the moment is not right yet. The Americans are totally opposed.

The subsidy discipline should be negotiated multilaterally, and I am sceptical of the desirability of trying to get rid of countervail. I would suggest that the way to get rid of countervail is to stop subsidization. If we believe in budgetary statements nowadays, that is going to happen anyway.

The Chairman: Thank you, Mr. Halliday. The floor is open to questions.

Mr. Potter, do you care to react at all to your colleague?

Mr. Potter: Only to say thank you.

Senator Bosa: Reference was made to the fact that, if we ease the anti-dumping laws, third parties, such as Australia, France and Argentina, will benefit. What about opening up the government procurement to foreign competition? Some critics have argued that the federal government is forfeiting its ability to use its purchasing power to promote the development of certain firms and industries. To what extent is this statement valid? To what degree does the NAFTA go beyond the liberalization that has already been taking place under GATT?

Mr. Halliday: Mr. Chairman, I would welcome your guidance at this point. Do you want me to make a very general statement, perhaps a fairly short statement, on the relationship between the NAFTA and the GATT, and then deal with Senator Bosa's question?

The Chairman: That might be a better economy of the time. You have your presentation on the NAFTA and perhaps you can build up from there.

Mr. Halliday: The reason is that my prior intervention was in relation to the topic covered by Mr. Potter's address rather than my own.

Mr. Chairman, it's a privilege for me to work with your committee in any capacity.

I had assumed that my mandate here was to explore very generally the relationship between the NAFTA and the GATT, perhaps identifying issues which have attracted some attention before in Parliament and in the media to provide a basis for questions which senators might want to pose.

[Traduction]

C'est ma conception. Je considère qu'il nous faut séparer les différents éléments. Il nous faudra à un moment donné négocier bilatéralement la question des mesures antidumping; ce n'est pas le moment pour l'instant. Les Américains y sont totalement opposés.

La question de la discipline en matière de subventions doit être négociée au plan multilatéral et je crains fort que l'on n'ait pas vraiment l'intention de se débarrasser des droits compensateurs. À mon avis, la meilleure façon de s'en débarrasser, c'est d'éliminer les subventions. Compte tenu des contraintes budgétaires actuelles, il faut de toute façon que ça se fasse un jour.

Le président: M. Halliday, je vous remercie. Nous pouvons maintenant passer aux questions.

M. Potter, avez-vous quelque chose à ajouter à ce que vient de nous dire votre collègue?

M. Potter: Je veux simplement le remercier.

Le sénateur Bosa: Vous nous avez indiqué que si nous assouplissons les mesures antidumping, ce sont les pays tiers, comme l'Australie, la France et l'Argentine, qui vont en bénéficier. Qu'en est-il de l'ouverture du marché des approvisionnements des gouvernements à la concurrence étrangère? Certains critiques affirment que le gouvernement fédéral a renoncé à se servir de son pouvoir d'achat pour promouvoir le développement de certaines entreprises et de certains secteurs industriels. Dans quelle mesure cette affirmation est-elle justifiée? Jusqu'à quel point l'ALÉNA va plus loin que la libéralisation des échanges qui a déjà eu lieu dans le cadre du GATT?

M. Halliday: Monsieur le président, je vous demande conseil. Voulez-vous que je fasse une déclaration d'ordre très général, éventuellement assez courte, sur les relations entre l'ALÉNA et le GATT, pour passer ensuite à la question posée par le sénateur Bosa?

Le président: On pourrait ainsi gagner du temps. Vous avez votre exposé au sujet de l'ALÉNA et vous pourriez peut-être partir de là.

M. Halliday: C'est parce que mon intervention précédente portait sur le sujet traité dans l'exposé de M. Potter et non pas dans le mien.

Monsieur le président, je suis au service de votre comité, c'est un honneur pour moi.

J'étais parti du principe que mon rôle était ici d'étudier de façon très générale les relations qui existent entre l'ALÉNA et le GATT, en précisant éventuellement les questions qui ont déjà attiré l'attention du Parlement et des médias et sur lesquelles les sénateurs voudraient éventuellement m'interroger.

[Text]

The issues of the relationship between the NAFTA and the GATT are complex, technical, and, I would even have to admit, rather arcane, but they divide themselves quite neatly into a number of different aspects.

There is at the outset the somewhat theological and political issue of whether it is right for Canada to embark on a regional approach to trade policy rather than a multilateral. This issue obviously was a hot one during the debate leading up to the free trade agreement. I am not sure, having swallowed the free trade agreement, that a new debate will be engendered by the addition of Mexico to our regional arrangements, but the fact remains that the NAFTA does contain an accession clause and, theoretically at least, in future there could be other countries coming into the NAFTA using the accession clause, giving rise to questions as to what this does to the GATT.

The government's response is what I might call the principle of parallelism. The assumption is made that there is no incompatibility between our pursuit of regional arrangements and our support for the GATT. At the present time, the government has indicated that, while it wishes to see NAFTA implemented, it strongly supports the speedy consummation of the Uruguay Round.

This parallelism may seem logically and even emotionally unsatisfying, but it is probably inevitable in the current circumstances of the international trading system. We have to recognize a number of factors.

First, the United States, our major trading partner, is clearly willing to contemplate bilateral approaches to trade policy. Enterprise for the Americas is a good example. The free trade agreement with Israel preceded that with Canada, and one can expect that further down the road the United States will respond positively to initiatives from at least some Latin American countries.

We will have to determine at that stage whether we would want to become involved. I suspect that Canada will continue with parallelism as the only realistic policy. We will need to have the GATT and to support the GATT because the GATT provides the essential framework for the conduct of our trade relations with the 30 per cent of our trade which is outside the hemisphere. It is the basis for our relationship with both Brussels and Tokyo, our second and third trading partners.

At the same time, I suspect that we will respond positively to invitations to participate in negotiations with Chile, Columbia, and other Latin American and, potentially I believe, Caribbean countries.

[Traduction]

Les questions que soulèvent les relations entre l'ALÉNA et le GATT sont complexes, techniques et, je dois le reconnaître, assez abstruses, mais on peut les subdiviser en plusieurs catégories bien distinctes.

Il y a tout d'abord la question quelque peu théologique et politique de savoir s'il est juste que le Canada se lance dans une politique commerciale régionale par opposition à une politique multilatérale. Cette question a fait évidemment l'objet de débats enflammés lorsqu'on a négocié l'accord de libre-échange. Je ne suis pas sûr, la polémique de l'accord de libre-échange étant désormais chose du passé, qu'un nouveau débat va s'instaurer en raison de l'adjonction du Mexique à nos accords régionaux, mais il reste cependant que l'ALÉNA contient effectivement une clause d'accession et qu'en théorie du moins il pourrait y avoir d'autres pays qui se joignent à l'ALÉNA en raison de cette clause, et on peut se demander quelles en seraient les conséquences pour le GATT.

La réponse du gouvernement s'appuie sur le principe que je qualifierais de parallélisme. Selon son raisonnement, il n'y a aucune incompatibilité entre notre recherche d'accords régionaux et notre appui pour le GATT. À l'heure actuelle, le gouvernement a fait savoir que tout en souhaitant la mise en application de l'ALÉNA, il est résolument en faveur d'une conclusion rapide des négociations de la ronde de l'Uruguay.

Ce parallélisme peut paraître insatisfaisant d'un point de vue logique et même affectif, mais il est probablement inévitable étant donné la situation dans laquelle se trouve actuellement le mécanisme des échanges internationaux. Nous devons tenir compte d'un certain nombre de facteurs.

Tout d'abord, les États-Unis, notre principal partenaire commercial, est de toute évidence disposé à envisager des solutions bilatérales dans le cadre de sa politique commerciale. Le projet pour les Amériques en est un bon exemple. L'accord de libre-échange passé avec Israël a précédé celui qui a été signé avec le Canada et on peut s'attendre qu'à l'avenir les États-Unis répondront positivement aux initiatives prises par un certain nombre au moins de pays latino-américains.

Il nous faut décider à ce stade si nous voulons participer. Je suppose que le Canada continuera dans la voie de ce parallélisme, qui est la seule politique réaliste. Nous continuerons à avoir besoin du GATT et à l'appuyer, parce que le GATT est le cadre indispensable des 30 p. 100 de nos relations commerciales qui s'exercent avec les pays situés en-dehors de notre hémisphère. C'est la base de nos relations avec Bruxelles comme avec Tokyo, qui sont nos deuxième et troisième partenaires commerciaux.

Parallèlement, je suppose que nous répondrons de manière positive aux invitations à participer aux négociations avec le Chili, la Colombie et d'autres pays latino-américains, et éventuellement, je crois, avec les pays des Caraïbes.

[Text]

When one moves away from geopolitical and theological questions to the legal, we can look at the compatibility of the NAFTA with the GATT. The NAFTA, if we enact it, will be considered by the GATT working party and by the GATT council. The free trade agreement was considered by a GATT working party, and the report of the working party was noted by the council. This is a rather *pro forma* process, and the GATT has never refused to "approve" a free trade agreement.

What usually happens is that people reserve their positions and indicate that they wish to keep the agreement's performance under scrutiny and that working parties meet periodically to consider what the trade effects have been.

Underlying this process is the fact that the GATT of course allows for the formation of regional arrangements, including free trade agreements and customs unions. It does so because the parties of the GATT recognized that such arrangements can be trade-creating for non-parties to the arrangements. If an arrangement truly forces adjustment and this leads to greater productivity and wealth-creation, there will be additional imports from third parties, and the trade-creative effects of integration will exceed the trade-diverting effects which will arise from the fact that a free trade agreement inevitably provides preferences in favour of the regional partner.

I have no doubt that the NAFTA, like the free trade agreement, meets any reasonable test of GATT compatibility.

The second question of legal importance is the compatibility of the NAFTA with our obligations under the GATT. There would seem to be no particular problem in this area. The NAFTA obviously entails obligations on the parties to the agreement which transcend their obligations to one another under the GATT. Obviously duty-free treatment for the products of the NAFTA partner are NAFTA obligations, not GATT obligations, and, as such, the performance of those obligations has to be policed by the NAFTA. Chapter 20, I suppose, would be the instrument which would be used for this purpose. However, for many trade issues, the GATT will continue to be the governing international instrument for the conduct of our trading relations with the United States and Mexico when NAFTA comes into force.

Examples of this would be the obligations to have national anti-dumping and countervail laws which conform to the GATT. There is nothing in the NAFTA or the FTA which describes the nature of our anti-dumping and countervail law.

[Traduction]

En laissant maintenant de côté les questions géopolitiques et théologiques pour envisager le problème sous son angle juridique, il y a la question de la compatibilité entre l'ALÉNA et le GATT. Si nous l'adoptons, l'ALÉNA sera examiné par le groupe de travail et par le conseil du GATT. L'accord de libre-échange a été examiné par le groupe de travail du GATT, qui a fait rapport au conseil de cette institution. C'est une démarche de pure forme et le GATT n'a jamais refusé «d'approuver» un accord de libre-échange.

Ce qui se passe généralement, c'est que tout le monde réserve sa décision et fait savoir que l'on souhaite assurer un suivi du fonctionnement de l'accord, des groupes de travail se réunissant périodiquement pour en étudier les effets sur les échanges commerciaux.

Cette façon de procéder part bien entendu du fait que le GATT autorise l'institution d'accords régionaux, y compris des accords de libre-échange et des unions douanières. Il en est ainsi parce que les parties signataires du GATT reconnaissent que de tels accords peuvent accroître les possibilités d'échanges commerciaux pour les parties qui n'en sont pas signataires. Si un accord incite véritablement à faire des rajustements et s'il en résulte une meilleure productivité et une création de richesse, il y aura un plus grand nombre d'importations en provenance du pays tiers, et les effets créateurs d'échanges dus à l'intégration seront supérieurs aux effets de limitation des échanges qui découlent du fait qu'un accord de libre-échange entraîne inévitablement des préférences en faveur du partenaire régional.

Je suis tout à fait convaincu que l'ALÉNA, comme l'accord de libre-échange, répond raisonnablement à tous les critères de compatibilité avec le GATT.

La deuxième question d'intérêt juridique est celle de la compatibilité de l'ALÉNA avec nos obligations en vertu du GATT. Il ne semble pas qu'il y ait de problème particulier dans ce domaine. De toute évidence, l'ALÉNA impose aux parties à l'accord des obligations qui vont au-delà de celles qu'elles ont par ailleurs en vertu du GATT. De toute évidence, l'entrée en franchise des produits des autres partenaires au sein de l'ALÉNA relève des obligations de l'ALÉNA et non pas de celles du GATT et, à ce titre, l'exécution de ces obligations doivent être régies par l'ALÉNA. C'est le chapitre 20, j'imagine, qui sera utilisé à cette fin. Toutefois, sur de nombreuses questions commerciales, c'est le GATT qui continuera à régir l'exercice de nos relations commerciales avec les États-Unis et le Mexique après l'entrée en vigueur de l'ALÉNA.

Il y aura par exemple l'obligation d'avoir une législation nationale en matière de lutte antidumping et de droits compensateurs qui soit conforme au GATT. Aucune clause de l'ALÉNA ou de l'ALÉ ne décrit la nature de notre législation

[Le 21]

However, we are obliged to make sure that those laws conform to the provisions in the rules of the GATT.

Article 103 of the NAFTA, Mr. Chairman, affirms the existing rights and obligations of the NAFTA parties to one another under the GATT. The same article confirms the supremacy of the NAFTA over the GATT in the event of any inconsistency between NAFTA rights and obligations and those of the GATT.

As far as I am aware, Mr. Chairman, no one has identified a possible or potential inconsistency between NAFTA and GATT obligations of Canada, the United States and Mexico.

The Acting Chairman: Not even supply management?

Mr. Halliday: That is a different issue. I will come to that. I am talking about existing GATT rules. We have obviously used GATT Article XI to defend our supply management provisions, and we have been successful in that regard.

The next issue to be considered in the relationship between GATT and NAFTA is whether there are conflicts. There are none that one can see, but what about the future? When the Uruguay Round is consummated, what will be the relationship between the NAFTA provisions and those of the new GATT?

In negotiating the NAFTA, clearly the parties were very much aware of what was likely to emerge from the Uruguay Round and mindful of the need to take positions which were consistent with those they were pursuing in the round. There were two distinct approaches to the Uruguay Round in relation to the NAFTA negotiations. In certain instances the parties decided to take the Uruguay Round texts and incorporate them into the NAFTA. The most obvious example of that relates to intellectual property and its implications for pharmaceutical patent protection, which was taken almost verbatim from the Uruguay Round text and incorporated into the NAFTA.

That was one approach. The other approach was to say that, if the issue was one of negotiation in the Uruguay Round, we should not fuss about it in the NAFTA. Perhaps the question of agricultural subsidies falls under that heading, for reasons which I mentioned earlier, and the parties decided that they would leave to the round the task of finding international solutions to the problems of subsidies, countervail and anti-dumping.

[Traduction]

concernant les mesures antidumping ou les droits compensateurs. Nous sommes par contre obligés de veiller à ce que cette législation se conforme aux règles du GATT.

L'article 103 de l'ALÉNA, monsieur le président, affirme l'existence des droits et des obligations qu'ont les uns envers les autres les parties à l'ALÉNA aux termes du GATT. Ce même article confirme la suprématie de l'ALÉNA par rapport au GATT en cas d'incompatibilité entre les droits et les obligations de l'ALÉNA et ceux du GATT.

Pour autant que je le sache, monsieur le président, personne n'a décelé d'incompatibilité possible ou potentielle entre les obligations qu'ont envers l'ALÉNA et le GATT le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Le vice-président: Même pas au niveau de la gestion de l'offre?

M. Halliday: C'est une question différente. J'y viendrai plus tard. Je parle des règles existantes du GATT. Nous nous sommes évidemment servis de l'article XI du GATT pour défendre nos mesures de gestion de l'offre, et nous avons réussi de ce point de vue.

La question suivante qu'il convient d'examiner au sujet des relations entre le GATT et l'ALÉNA est celle des conflits éventuels. Nous n'en voyons aucun à l'heure actuelle, mais qu'en sera-t-il à l'avenir? Une fois terminée la ronde de négociations de l'Uruguay, quelles seront les relations entre les clauses de l'ALÉNA et les nouvelles règles du GATT?

Lorsqu'elles ont négocié l'ALÉNA, les parties étaient évidemment tout à fait conscientes de ce qui allait vraisemblablement sortir de la ronde de négociations de l'Uruguay et elles ont pris soin d'adopter des positions compatibles avec ce qu'elles souhaitaient obtenir en Uruguay. Deux démarches distinctes vis-à-vis de la ronde de négociations de l'Uruguay ont été adoptées dans le cadre des négociations de l'ALÉNA. Dans certains cas, les parties ont décidé de prendre les textes rédigés en Uruguay pour les incorporer à l'ALÉNA. L'exemple le plus évident est celui des articles qui ont trait à la propriété intellectuelle et à ses conséquences sur la protection des brevets pharmaceutiques, qui ont été tirés presque mot pour mot du texte négocié en Uruguay et incorporés à l'ALÉNA.

Voilà quelle a été la première démarche. La deuxième a consisté à dire qu'à partir du moment où une question était en cours de négociations en Uruguay, il était inutile de s'en préoccuper au sein de l'ALÉNA. La question des subventions agricoles entre peut-être dans cette catégorie, pour les raisons que j'ai mentionnées précédemment, et les parties ont décidé de laisser à la ronde de négociations de l'Uruguay le soin de trouver des solutions internationales aux problèmes liés aux subventions, aux droits compensateurs et aux mesures antidumping.

[Text]

As you mentioned, Senator Bosa, Canada very clearly wanted to be consistent in the NAFTA with its GATT position when it came to the supply management issues and the provisions of Article XI. The result, of course, was that the NAFTA in the agricultural area is not a common agreement; it is three separate bilateral agreements whereby Canada has maintained its position fully in respect of the supply management products and quantitative restrictions thereon.

Senator Bosa: Without causing you to lose your train of thought, could you add one paragraph on where we are now with the Uruguay Round?

Mr. Halliday: There is a sequence of events which are needed to reinvigorate the Uruguay Round. First, the U.S. Congress has to agree to the extension of the administration's fast-track authorities so that the administration can continue to negotiate in the round with a view to concluding them, substantively at least, by December 15 of this year. That is step one.

The U.S. administration, being a new administration, will want to review the positions adopted by its predecessors in the round in a number of areas, some of them quite significant. This will take time. So you are probably not looking at any substantive negotiation within the Uruguay Round until the fall, and then another hectic period of negotiation during which the United States and probably other parties will look at the Dunkel text and say, "Yes, we can agree to 90 per cent of these, but on 10 per cent we want changes", and that process is going to lead to intense negotiation.

As a personal comment, I find it highly ambitious to assume that these three steps can be concluded by December 15, but one of these days the pessimists are going to be proved wrong.

That is the situation on the Uruguay round.

As I indicated, I do not see any incompatibility with the positions that we have taken in the Uruguay Round and those that are incorporated in the NAFTA. You mentioned government procurement where NAFTA provisions clearly go beyond existing GATT obligations. It is not certain, however. The round may produce a result in procurement, in terms of trade liberalization, which will be superior to that achieved in the NAFTA. It is a sort of stepping-stone process, if you like, which may end up with multilateral rules which are more liberal than those in the NAFTA. We will just have to wait and see if that takes place.

[Traduction]

Comme vous l'avez indiqué, sénateur Bosa, le Canada avait la ferme intention de s'en tenir dans l'ALÉNA à la position qu'il avait adoptée au sein du GATT sur les questions liées à la gestion de l'offre et aux dispositions de l'article XI. La conséquence, évidemment, c'est que l'ALÉNA n'est pas un accord commun dans le secteur agricole; il y a trois accords bilatéraux séparés aux termes desquels le Canada a conservé intégralement sa position au sujet des produits dont l'offre est contingentée et qui font l'objet de restrictions quantitatives.

Le sénateur Bosa: Je ne voudrais pas vous faire perdre le fil de vos pensées, mais pourriez-vous nous dire en passant où nous en sommes au sujet de la ronde de négociations de l'Uruguay?

M. Halliday: Il y a toute une série d'événements destinés à relancer la ronde de négociations de l'Uruguay. Tout d'abord, le Congrès des États-Unis a accepté de reconduire l'autorisation qui permet à l'administration d'agir selon une procédure accélérée pour pouvoir continuer à négocier et conclure cette ronde, du moins pour l'essentiel, avant le 15 décembre de cette année. C'est la première étape.

L'administration des États-Unis, qui est une nouvelle administration, voudra revoir les positions adoptées par la précédente dans un certain nombre de domaines, dont quelques-uns sont assez importants. Cela va prendre du temps. Il est donc difficilement envisageable que des négociations de fond aient lieu en Uruguay avant l'automne, et il y aura alors une autre période fébrile de négociations au cours de laquelle les États-Unis et probablement d'autres pays vont se pencher sur le texte Dunkel en disant, «oui, nous sommes prêts à accepter 90 p. 100 des dispositions de ce document mais, pour les 10 p. 100 restants, nous voulons des modifications», et il y aura à ce moment-là des négociations intenses.

Personnellement, j'estime qu'il est particulièrement ambitieux de penser que l'on va pouvoir accomplir ces trois choses avant le 15 décembre, mais il faudra bien un jour que les pessimistes aient tort.

Voilà quelle est la situation en ce qui concerne la ronde de négociations de l'Uruguay.

Comme je vous l'ai dit, je ne vois aucune incompatibilité entre les positions que nous avons adoptées lors de la ronde de négociations de l'Uruguay et celles qui figurent dans l'ALÉNA. Vous avez mentionné le secteur des approvisionnements des gouvernements dans lequel les clauses de l'ALÉNA vont de toute évidence plus loin que les obligations que prévoient actuellement le GATT. Rien n'est définitif, cependant. Il pourrait très bien sortir de cette ronde de négociations une libéralisation des approvisionnements qui aille plus loin encore que ce qui figure dans l'ALÉNA. C'est en quelque sorte une progression par paliers et il se pourrait très bien que l'on se retrouve avec des règles multilatérales bien plus libérales que

[Text]

Finally, there is a relationship between the NAFTA and the future GATT agenda. The future GATT agenda will come into play once the round is out of the way. The issues there have already been identified. They are the relationship between international trade rules and international environmental obligations. The question of the relationship between competition law and international trade, which I think will also be on the international agenda, is dealt with rather exiguously in the NAFTA. Environment may well be extended, of course, through the side deals. I think the international community would want to look very closely at the environmental deal that comes out over the next few months to see whether it has application more generally.

I would say the same about labour standards. It is possible that the GATT may get around to the discussion of labour standards and the relationship between labour standards and international trade obligations in the future.

I neglected to deal with one other issue, and that is dispute settlement. Under the FTA, Canada and the United States were free to use either the GATT or the FTA procedures to pursue questions of GATT conformity. Mr. Potter will know that the question of GATT compatibility was key to the lobster sizing case. It is also key to the salmon case.

At the same time, however, both Canada and the United States have continued to use GATT dispute settlement procedures where this seemed to be in their best interests. Canada used the GATT to deal with a technical question in relation to the pass-through of subsidy in pork. The United States obviously has continued to use the GATT to pursue its GATT rights with respect to provincial beer practices.

The rights of the NAFTA parties to use either route — the GATT or the NAFTA — is generally retained. There is, however, an exception. If the respondent in a case involving environmental issues determines that it would rather have the issue heard under the NAFTA, it can block a reference to the GATT. This, I think, is a reflection of the fact that the United States did not like the GATT panel decision which ruled that its measures in relation to the import of Mexican tuna were not compatible with its GATT obligations, irrespective of the fact that it had introduced those restrictions for environmental reasons, the protection of the dolphin.

[Traduction]

celles qui figurent dans l'ALÉNA. Il ne reste qu'à attendre pour voir ce qui va se passer.

Enfin, il y a la question des relations entre l'ALÉNA et le futur ordre du jour du GATT. Le futur ordre du jour du GATT entrera en jeu une fois que cette ronde aura pris fin. Les questions à résoudre ont d'ores et déjà été définies. Il s'agit des relations entre les règles commerciales internationales et les obligations internationales en matière d'environnement. La question des relations entre le droit de la concurrence et le commerce international, qui fera elle aussi à mon avis partie de l'ordre du jour international, est traitée de manière assez limitée dans le cadre de l'ALÉNA. L'environnement pourra très bien être traité, bien entendu, dans le cadre d'accords annexes. J'ai l'impression que la communauté internationale voudra examiner de très près l'accord qui va être passé dans quelques mois en matière d'environnement pour voir s'il a une application plus générale.

Je dirais la même chose au sujet des normes qui s'appliquent à la main-d'oeuvre. Il est possible que le GATT en vienne à discuter des normes concernant la main-d'oeuvre et des relations entre ces normes et les obligations commerciales internationales à l'avenir.

J'ai oublié d'aborder une question, qui est celle du règlement des différends. Aux termes de l'ALÉ, le Canada et les États-Unis étaient libres de leur choix et pouvaient soit recourir à la procédure du GATT, soit à celle de l'ALÉ, sur les questions de conformité avec le GATT. M. Potter pourra vous dire que la question de la compatibilité avec le GATT a joué un rôle clé dans l'affaire portant sur la taille des homards. Elle a aussi joué un rôle clé dans l'affaire des saumons.

Parallèlement, toutefois, le Canada comme les États-Unis ont continué à recourir au mécanisme de règlement des différends du GATT lorsqu'il leur paraissait que c'était dans leur intérêt. Le Canada s'est servi du GATT pour régler les modalités techniques qui consistaient à répercuter les subventions s'appliquant à la viande de porc. Les États-Unis ont bien évidemment continué à se servir du GATT pour faire respecter les droits qui leur étaient reconnus par le GATT concernant les pratiques commerciales des provinces dans le secteur de la bière.

Les droits qu'ont les parties signataires de l'ALÉNA de choisir la voie qu'elles préfèrent — le GATT ou l'ALÉNA — sont de manière générale conservés. Il y a cependant une exception. Si la partie accusée dans une affaire ayant trait à l'environnement préfère que la question soit entendue dans le cadre de l'ALÉNA, elle peut empêcher que l'on se réfère au GATT. Cela s'explique, à mon avis, par le fait que les États-Unis n'ont pas apprécié la décision d'un groupe spécial du GATT, qui a jugé que les mesures qu'ils avaient prises au sujet des importations de thon mexicain n'étaient pas compatibles avec leurs obligations au sein du GATT, même s'ils

[Text]

The Chairman: Perhaps this ground has been covered but, with regard to dispute settlement, have we had a large enough number of cases yet to say what the alleged cause of the dispute is likely to be? How do they break down by categories?

Mr. Potter: If I may give that one a try, I think the answer is: No, we do not know where disputes will come from. The lesson we have learned under the FTA is that we need a process in place to cope with the dispute as it comes up — whatever it is, wherever it arises — to make sure it is addressed, settled and looked after before it festers.

The Chairman: Some of the disputes have related to alleged subsidies. What is the situation under both the free trade agreement and the NAFTA with regard to the elimination of disputes concerning subsidies, other than, of course, by the dispute settlement mechanism?

Mr. Potter: As for subsidies, the NAFTA takes the realistic approach that these disputes will always arise and that it is not a realistic prospect in the short term that the two countries or the three countries could agree as to what would be permitted subsidies and what would be prohibited subsidies. So it takes the realistic approach that subsidization will continue in the short and medium term and that we ought to have a binational panel process under Chapter 19 to handle the countervailing decisions which will necessarily result.

The Chairman: Are you saying that the FTA was, to some extent, unrealistic?

Mr. Potter: Yes. It has proven to be naive on that narrow point.

The Chairman: Yes, I understand.

Mr. Halliday, do you have any comments on that point?

Mr. Halliday: I was going to ask Mr. Potter whether the naiveté of the FTA relates to the objectives of seeking subsidy disciplines or subsidy definition rather than to the actual outcome whereby you accept as a general principle that you define "subsidy" according to your domestic law and that disputes arise over the interpretation of your domestic law. I suppose if GATT rules resulted from the Uruguay Round which contained a subsidy definition, this would be incorporated into the domestic law of both Canada and the United States and perhaps also Mexico. This would help bring better definition internationally as to what constituted a subsidy and thereby reduce disputes over what is a subsidy.

[Traduction]

avaient imposé ces restrictions pour des raisons environnementales, soit pour protéger les dauphins.

Le président: La question a peut-être déjà été traitée mais, en ce qui a trait à la procédure de règlement des différends, est-ce que l'on a déjà eu un nombre d'affaires suffisant pour pouvoir dire quels sont les domaines dans lesquels il y a des risques de conflit? Quelle est la répartition selon les différentes catégories?

M. Potter: Si vous me permettez d'intervenir, je crois que la réponse est non; nous ne savons pas d'où peuvent venir les conflits. La leçon que nous avons tiré de l'ALÉ, c'est que nous avons besoin qu'un mécanisme de règlement des différends soit en place chaque fois qu'un conflit survient — où que ce soit, dans quelque domaine que ce soit — pour s'assurer que l'on en tient compte, qu'on le règle et qu'on s'en occupe avant qu'il prenne trop d'ampleur.

Le président: Certains différends ont porté sur des accusations liées aux subventions. Que fait-on dans le cadre de l'accord de libre échange et de l'ALÉNA pour supprimer les conflits au sujet des subventions en dehors, bien entendu, du mécanisme de règlement des différends?

M. Potter: Pour ce qui est des subventions, l'ALÉNA part du principe réaliste que des conflits surviendront toujours et qu'il n'est pas réaliste de penser qu'à court terme les deux ou trois pays signataires peuvent s'entendre sur les subventions qui seront autorisées et sur celles qui seront interdites. Cet accord fait donc preuve de réalisme et considère qu'il y aura toujours des subventions à court et à moyen terme et que nous aurons besoin d'un groupe spécial binational aux termes du chapitre 19 pour régler les questions de droits compensateurs qui en résulteront nécessairement.

Le président: Voulez-vous nous dire par là que l'ALÉ était, dans une certaine mesure, irréaliste?

M. Potter: Oui. On a fait preuve de naïveté sur ce point précis.

Le président: Bien, je comprends.

M. Halliday, avez-vous des commentaires à faire sur ce point?

M. Halliday: J'allais demander à M. Potter si cette naïveté de l'ALÉ a trait à l'objectif qui consiste à introduire une certaine discipline en matière de subventions ou une définition du terme de subvention, par opposition à ce qui s'est passé en réalité et qui fait que l'on a posé le principe général que l'on allait définir le terme de «subvention» d'après la législation nationale, des conflits survenant alors au sujet de l'interprétation de cette législation nationale. Je suppose que si les règles du GATT résultant de la ronde de négociations de l'Uruguay prévoyaient une définition du terme de subvention, cette définition serait intégrée au droit national du Canada comme des États-Unis, et éventuellement du Mexique. On aurait ainsi

[Text]

I will not exaggerate the benefits of the multilateral definitions of "subsidy". For example, as far as I am aware, it would not be dispositive of the question of whether provincial stumpage practices for lumber were a subsidy or not a subsidy for the purposes of the application of the countervail law. However, it would be at least marginally helpful in determining what constituted a subsidy, which would provide guidance to administrative agencies.

Mr. Potter: I quite agree with that. My characterization of the position as unrealistic had to do with the idea that we might get to that position within seven years, and that, even if we did get to that position within seven years, the disputes would go away. That is not realistic. We will not be there within seven years, and when we get there, we will still have disputes.

The Chairman: It is fortunate to have an experienced panellist. The reason I ask this question is that I foresee many panels and important people spending a great deal of their time on panels. Who pays for the cost of a panellist?

Mr. Potter: Mr. Chairman, to the great dismay of my partners, the binational panel process is the cheapest dispute settlement mechanism ever known to man. I charge \$40 an hour when I sit on these binational panels. That amount has been set. I understand it will go up. It may even double under the NAFTA.

The Chairman: That is a pittance for a lawyer.

Mr. Potter: It is, let us say, not what my partners are used to. The whole process operates with two secretariats, which operate rather spartanly in Washington and in Ottawa quite efficiently. It runs very well. The two secretariats operate as an institutional memory so that panellists coming in and out of private practice to these panels are able to keep up to date with what has happened on other panels.

You do not have the cost of running a sitting court. You do not have the cost of running an institution in any physical sense. It is an institution in a formal and legal sense, but there is no building, there are no offices, there are no secretaries, and there are no filing cabinets, except in those two secretariats.

I look at my time and my secretary. My travelling expenses are very limited. It is a very cheap process, so cheap, I believe, that it must change because people will not offer themselves up.

[Traduction]

une meilleure définition au plan international de ce qui constitue une subvention, d'où une diminution des conflits sur ce point.

Je ne veux pas surestimer les avantages d'une définition multilatérale du terme de «subvention». Ainsi, à ma connaissance, une telle définition ne permettrait pas de savoir si les droits de coupe accordés par les provinces dans le secteur de l'exploitation forestière constituent ou non une subvention pour l'application des droits compensateurs. Il n'en reste pas moins qu'il y aurait au minimum un certain intérêt à déterminer ce qui constitue de manière générale une subvention, de façon à guider l'action des organismes administratifs.

M. Potter: Je suis tout à fait d'accord avec vous sur ce point. Ce que je jugeais irréaliste, c'est la conception selon laquelle nous serions en mesure d'en arriver à ce point dans sept ans et que, même si nous y parvenions, les différends disparaîtraient. Voilà qui n'est pas réaliste. Nous n'en serons pas là dans sept ans et, si nous y parvenons, il y aura encore des différends.

Le président: C'est une chance que de pouvoir compter sur un membre expérimenté d'un groupe spécial. Si je vous pose la question, c'est parce que j'entrevois la constitution de nombreux groupes spéciaux et que des gens importants vont y consacrer une grande partie de leur temps. Qui paye le salaire des membres de ces groupes spéciaux?

M. Potter: Monsieur le président, au grand désarroi de mes associés, le mécanisme des groupes spéciaux binationaux est le moins cher que l'on ait jamais conçu pour régler les différends. Je me fais payer 40 \$ de l'heure lorsque je siège au sein de ces groupes spéciaux binationaux. Ce tarif a été fixé à l'avance. On m'a dit qu'il allait augmenter. Il va peut-être même doubler avec l'ALÉNA.

Le président: C'est une misère pour un avocat.

M. Potter: Ce n'est pas, je dois l'avouer, ce à quoi mes associés sont habitués. L'ensemble de l'opération compte sur deux secrétariats, qui opèrent très efficacement et dans des conditions assez spartiates à Washington et à Ottawa. Tout fonctionne très bien. Ces deux secrétariats servent de chambre d'enregistrement de sorte que les membres des groupes spéciaux qui font la navette avec le secteur privé sont tenus au courant de ce qui a été fait au sein des autres groupes spéciaux.

On n'a pas les coûts d'exploitation liés au fonctionnement d'un tribunal qui siège en permanence. On économise les coûts de fonctionnement d'une installation matérielle. Il s'agit d'une institution au sens officiel et légal du terme, mais il n'y a pas de bâtiment, pas de bureaux, pas de secrétaires et pas de classeurs, sauf en ce qui a trait à ces deux secrétariats.

Je suis comptable de mon temps et de mes frais de secrétariat. Mes frais de déplacement sont très limités. C'est un mécanisme très bon marché, tellement, à mon avis, qu'il faut que ça change si on veut pouvoir recruter des gens.

[Text]

The Chairman: You referred to “institutional memory”. Again, I suspect this ground has been touched, but probably not fully covered. Is there evidence that the decisions of panels are becoming a type of common law in this area where precedence governs subsequent decisions?

Mr. Potter: Yes, Mr. Chairman. In exactly the way that I and several other people predicted several years ago, the judgments of the binational panels have become the principal area of precedent cited by other binational panels. “Principal” is perhaps too strong a word, but binational panel judgments are cited with authority just as strongly as precedents coming from other areas. However, there has not yet been any leakage from the binational panel decisions into the decisions, let us say, of the Federal Court or the decisions of the Court of International Trade in the United States. I predicted that three years ago, and I continue to predict it, but that is a next step.

The Chairman: You predicted that there would be leakage?

Mr. Potter: That there would be leakage and that the precedents coming from the one institution will become influential, at least — which is all they are anyway — in the other institutions.

The Chairman: Nobody has undertaken yet to draw together a case book on the panel decisions?

Mr. Potter: No, but they are easily retrievable through the secretariats and through at least two reporting agencies, and they are accessible on computerized data banks.

The Chairman: With regard to subsidies, does there seem to be any definition of what is a countervailable subsidy?

Mr. Potter: The answer is that there are too many, and the definition changes. It is a very slippery character, this definition, on both sides of the border. I do not want to be interpreted as criticizing the United States, but because the United States has more countervailing cases than any other jurisdiction in the world — I believe, throughout the course of the 1980s, the United States accounted for something like 95 per cent of all countervailing cases in the world.

Because they have so many of these cases, including cases which are not always identical to one another, naturally they are more often called upon to grapple with this definition of a subsidy. They have their own internal rules which are changed by statute from time to time, and they change depending on the

[Traduction]

Le président: Vous avez parlé de «chambre d'enregistrement». Là encore, j'imagine que cette question a déjà été abordée, mais qu'on n'en a probablement pas fait le tour. Y a-t-il des signes qui montrent que les décisions prises par ces groupes spéciaux commencent à faire jurisprudence et que, comme en common law, les précédents régissent les décisions ultérieures?

M. Potter: Effectivement, monsieur le président. Exactement comme je l'avais prédit et comme l'avaient prédit d'autres personnes il y a quelques années, les décisions prononcées par les groupes spéciaux binationaux forment les principaux précédents que citent par la suite les autres groupes. «Principal» est peut-être un peu fort, mais il n'en reste pas moins que les décisions des groupes spéciaux binationaux sont citées et font autorité tout autant que les précédents qui proviennent d'autres domaines du droit. Toutefois, les décisions prises par les groupes spéciaux binationaux n'ont pas encore eu d'incidence sur les jugements, par exemple, de la Cour fédérale, ou de la *Court of International Trade* aux États-Unis. Je l'ai prédit il y a trois ans, et je continue à la prédire, mais ce sera une prochaine étape.

Le président: Vous prédisiez qu'il y aura une incidence?

M. Potter: Je prédis qu'il y aura une incidence et que les précédents émanant de l'une des juridictions exerceront au minimum une influence — c'est à fait à ça que se limite leur rôle — sur les décisions prises par les autres juridictions.

Le président: Personne n'a encore entrepris de publier un recueil de jurisprudence sur les décisions prises par les groupes spéciaux?

M. Potter: Non, mais il est facile de se les procurer aux secrétariats et par l'intermédiaire d'au moins deux organismes qui publient des comptes rendus, et on peut y avoir accès dans les banques de données informatisées.

Le président: En ce qui concerne les subventions, est-ce que l'on peut dire qu'il y a une définition de ce qui constitue une subvention pouvant faire l'objet de droits compensateurs?

M. Potter: En fait, les définitions sont trop nombreuses et elles évoluent. Ce genre de définition a été très difficile à cerner, des deux côtés de la frontière. Je ne voudrais pas qu'on pense que je critique les États-Unis, mais il faut bien voir qu'il y a eu dans ce pays plus d'affaires de droits compensateurs que dans tout autre pays au monde — je crois qu'au cours des années 1980, les États-Unis ont enregistré environ 95 p. 100 de toutes les affaires de droits compensateurs qui ont eu lieu dans le monde.

Comme les affaires y sont si nombreuses, et elles ne sont pas toujours identiques entre elles, il est bien naturel que c'est là que l'on se débat le plus pour en arriver à une définition du terme de subvention. Les États-Unis ont leurs propres règles internes, qui sont modifiées par voie législative à l'occasion et

[Text]

judges who look at them. That is normal. That is the way the law operates.

The Chairman: Let us start with the United States. Can we sort out where Canada feels that there is a subsidy on an American good? Can we sort out yet whether the subsidy complained of is generally federal or state? Similarly, where the Americans are complaining about Canadian subsidy, is it federal subsidy such as regional economic development or is it more likely to be a provincial subsidy?

Mr. Potter: The answer to the United States is that it matters little whether the subsidy comes from the federal or provincial government. They will look at them in the same way and calculate their value and use that in order to calculate the amount of the bond that must be posted by the person importing the good into the United States.

What is more problematic in the United States is whether a separate finding will be made on a province-by-province basis. Sometimes the American authorities do this — and they did it in pork and swine — by calculating different rates for each province for each period, or they will calculate an overall average rate across Canada and apply it to Canada as a whole, as they did in softwood lumber.

The Chairman: In the case of pork, why was the distinction made? Was it that there was provincial subsidization?

Mr. Potter: They found provincial subsidization in both.

The Chairman: But on different levels?

Mr. Potter: Different levels, depending on the province. The difference was in the calculation of the final duty rate. How much duty would be assessed on the swine or the pork varied greatly as it came across the border from one province or another.

In softwood lumber, although the matter is more complicated than I am making it out to be, there is a cross-Canada duty rate which penalizes the provinces that are subsidizing a little and does not penalize enough the provinces that are subsidizing a lot. I say that without dealing with the question of whether or not the stumpage fees truly constitute a subsidy. The Canadian position is that they do not, and a binational panel will deal with that question.

With your permission, I believe there is a question from Senator Bosa still outstanding. The question was whether NAFTA increases the scope of complaints regarding preferential treatment in government procurement practices. The answer is "yes". It is the area in the free trade agreement

[Traduction]

dont l'interprétation change selon le juge. C'est bien normal. C'est de cette façon que fonctionne le droit.

Le président: Commençons par les États-Unis. Pouvons-nous savoir à partir de quel moment le Canada a l'impression qu'un produit américain bénéficie d'une subvention? Pouvons-nous savoir si la subvention qui est reprochée relève généralement du fédéral ou des États? Réciproquement, lorsque les Américains se plaignent d'une subvention canadienne, s'agit-il d'une subvention fédérale comme celles qui ont trait au développement régional ou, plus vraisemblablement, d'une subvention provinciale?

M. Potter: Du point des États-Unis, cela ne fait pas une grande différence que la subvention provienne du gouvernement fédéral ou d'une province. Ils la traitent de la même manière et en calculent la valeur et l'utilisation pour imposer le montant du cautionnement qui doit être déposé par l'importateur du produit en cause aux États-Unis.

Ce qui est plus problématique aux États-Unis, c'est de savoir dans quelle mesure une décision différente ne va pas être prise selon les provinces. Parfois, c'est de cette façon dont procèdent les responsables américains — et ils l'ont fait pour le porc et la viande de porc — ils calculent différents taux pour chaque province en ce qui concerne chaque période, ou ils calculent un taux moyen s'appliquant à l'ensemble du Canada, comme ils l'ont fait pour le bois d'oeuvre.

Le président: Dans le cas de la viande de porc, pourquoi ont-ils fait cette distinction? Est-ce qu'il s'agissait d'une subvention provinciale?

M. Potter: Ils ont conclu à la présence d'une subvention provinciale dans les deux cas.

Le président: Mais à des niveaux différents?

M. Potter: À des niveaux différents, selon les provinces. La différence a porté sur la façon de calculer les droits compensatoires définitifs. Le montant des droits imposés sur les porcs et la viande de porc au passage à la frontière était très différent d'une province à l'autre.

Dans le secteur du bois d'oeuvre, même si la question est plus complexe que je vous la décris, le droit compensateur qui est appliqué à l'échelle du Canada pénalise les provinces qui ne versent que peu de subventions et ne pénalise pas assez celles qui en versent beaucoup. Je dis cela sans me prononcer sur la question de savoir si les droits de coupe constituent véritablement des subventions. Le Canada soutient qu'il n'en est rien, et un groupe spécial binational se prononcera sur la question.

Avec votre permission, je crois que je n'ai pas encore répondu à la question du sénateur Bosa. Il s'agissait de savoir si l'ALÉNA augmentait le risque de plaintes touchant le traitement préférentiel accordé par les gouvernements dans leurs approvisionnements. Oui, c'est bien le cas. C'est l'un des

[Text]

which I consider has been changed the most, leaving aside the brand new areas which appear in the NAFTA.

The area of procurement has been changed considerably by the NAFTA by increasing the number of areas in which government procurement can be attacked for having been preferential. It is substantially beneficial to Canadian exporters because it now opens up and makes perfectly open procurement markets in many defence areas, for example, which used to be closed. There are many areas, however, which still remain closed in which preferential treatment by American governments remains permitted, for example, in transportation. But there has been a considerable opening under the NAFTA.

Senator Bosa: Having opened that area somewhat, does it also give access to Japan and to other countries to access this market?

Mr. Potter: In the United States I believe the answer is "no", but do I not know. I am just giving you my guess; I would have to check that.

If Canada amends its procurement act in the same way in which it complied with the free trade agreement, the answer would be "yes" — that is, Canada, in complying with the free trade agreement, brought in provisions which applied to bidders from all over the world. In other words, whether they were Canadian, Japanese or Mexican, they would have access to the same procurement review board. If Canada does the same thing this time, the answer will be "yes".

The Chairman: I am sorry I could not be here throughout the hearing, since I had to attend another committee.

On behalf of the senators, I want to thank the witnesses for being helpful and very enlightening.

Mr. Potter: Thank you very much.

Mr. Halliday: Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: The committee was to take cognizance of its new reference. We have been instructed to do what is known here as a pre-study of the free trade bill — that is, the NAFTA bill. What effect that will have on our planning will have to be ascertained.

The committee adjourned.

[Traduction]

domaines qui, à mon avis, a le plus changé par rapport à l'accord de libre-échange, indépendamment des chapitres nouveaux qui figurent dans l'ALÉNA.

Le domaine des approvisionnements a été considérablement modifié par l'ALÉNA, et le nombre de secteurs dans lesquels il est possible de s'opposer au traitement privilégié accordé dans le cadre des approvisionnements des gouvernements a augmenté. C'est un changement qui profite largement aux exportateurs canadiens parce qu'il ouvre des débouchés et libère complètement les marchés d'approvisionnement dans de nombreux secteurs de la défense, par exemple, qui étaient jusque-là fermés à la concurrence. Il reste de nombreux secteurs, cependant, qui restent fermés et dans lesquels un traitement privilégié peut continuer à être accordé par les gouvernements américains; c'est le cas, par exemple, des transports. Toutefois, il y a eu une ouverture considérable des marchés aux termes de l'ALÉNA.

Le sénateur Bosa: Pendant que nous y sommes, est-ce que cela a permis au Japon et à d'autres pays d'accéder à ce marché?

M. Potter: Aux États-Unis, je crois que non, mais je n'en suis pas sûr. Ce n'est qu'une supposition; il me faudrait le vérifier.

Si le Canada modifie sa loi sur les approvisionnements de la même manière qu'il a mis en application l'accord de libre-échange, la réponse est «oui» — car le Canada, en mettant en application l'accord de libre-échange, a adopté des dispositions s'appliquant aux soumissionnaires du monde entier. Autrement dit, qu'ils soient Canadiens, Japonais ou Mexicains, ces soumissionnaires ont accès à la même commission d'examen des approvisionnements. Si le Canada fait la même chose cette fois-ci, ce sera «oui».

Le président: Je regrette de ne pas avoir pu être présent pendant toute la séance étant donné que j'ai dû assister à un autre comité.

Au nom de tous les sénateurs, je tiens à remercier les témoins, dont l'intervention nous a été utile et qui s'est révélée très intéressante.

M. Potter: Je vous remercie.

M. Halliday: Merci, monsieur le président.

Le président: Le comité doit prendre connaissance de son nouveau mandat. On nous a demandé de procéder à ce que l'on appelle une étude préalable du projet de loi de libre-échange — en l'occurrence, du projet de loi sur l'ALÉNA. Quelles en seront les conséquences sur notre planification, il faudra voir.

Le comité suspend ses travaux.

MAIL ➤ POSTE

Canada Post Corporation / Société canadienne des postes

Postage Paid

Lettermail

Post payé

Poste-lettre

K1A 0S9
OTTAWA

University of Toronto Library
~~Order~~ Department
Toronto, Ontario
M5S 1A5

FA/AE

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From Ogilvy, Renault:

Simon V. Potter, Partner.

*From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and
Foreign Trade:*

Tony Halliday, Researcher.

De Ogilvy, Renault:

Simon V. Potter, Associé.

*Du Centre parlementaire des affaires étrangères et du
commerce extérieur:*

Tony Halliday, attaché de recherche.



Third Session
Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la
trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Wednesday, May 5, 1993

Le mercredi 5 mai 1993

Issue No. 20

Fascicule n° 20

Fifteenth Proceedings on:

The examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments

Quinzième fascicule concernant:

L'examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe

INCLUDING:

FOURTEENTH REPORT OF THE COMMITTEE

Y COMPRIS:

QUATORZIÈME RAPPORT DU COMITÉ

WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Gerald R. Ottenheimer, *Deputy Chairman*
and

The Honourable Senators:

Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, P.C.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Carney	* Murray
Cogger	(ou Lynch-Staunton)
Cools	Ottenheimer
Corbin	Robertson
* Frith (ou Molgat)	Robichaud, P.C.
Kelleher, P.C.	Stewart
Kinsella	Stollery
LeBlanc, P.C.	

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-président: L'honorable Gerald R. Ottenheimer
et

Les honorables sénateurs:

Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, c.p.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Carney	* Murray
Cogger	(ou Lynch-Staunton)
Cools	Ottenheimer
Corbin	Robertson
* Frith (ou Molgat)	Robichaud, c.p.
Kelleher, c.p.	Stewart
Kinsella	Stollery
LeBlanc, c.p.	

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, Thursday, November 21, 1991:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Molgat for the Honourable Senator Stewart moved, seconded by the Honourable Senator Hébert:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to hear evidence and to examine and report on negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments;

That the papers and evidence received and taken on the aforesaid subject before the Committee during the First and Second Sessions of the Thirty-Fourth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee present its report no later than December 17, 1992.

The question being put on the motion, it was adopted.

* By order of the Senate dated December 7, 1992, the date of tabling the final report was extended to March 31, 1993. By order of the Senate dated March 25, 1993, the date of tabling the final report was extended to October 29, 1993.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 21 novembre 1991:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Molgat, au nom de l'honorable sénateur Stewart, propose, appuyé par l'honorable sénateur Hébert:

Que le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères soit autorisé à entendre des témoignages et à examiner, pour en faire rapport, les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité durant les première et deuxième sessions de la trente-quatrième législature soient renvoyés au Comité; et

Que le Comité présente son rapport au plus tard le 17 décembre 1992.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

* Par ordre du Sénat daté du 7 décembre 1992, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 31 mars 1993. Par ordre du Sénat daté du 25 mars 1993, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 29 octobre 1993.

Le greffier du Sénat

Gordon L. Barnhart

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, May 5, 1993
(24)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 3:15 p.m. this day, the Chairman, the Honourable Senator John B. Stewart presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Atkins, Balfour, Bolduc, Bosa, Cogger, Cools, Corbin, MacEachen, Robichaud, Stewart and Stollery. (11)

Other Senators present: The Honourable Senators Grafstein and Stratton. (2)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Peter Dobell, Director and Tony Halliday, Researcher.

WITNESS:

From DataMetrics Ltd.:

Campbell Watkins, President.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated Thursday, November 21, 1991, proceeded to consider the examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

The Honourable Senator Balfour moved, — That the Committee concur in the following supplementary budget application submitted by the Subcommittee on Security and National Defence for the purpose of its consideration of matters relating to national security and defence and the future roles of Canada's armed forces, and that the Chairman or his representative submit the said budget to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration for approval:

Transportations and Communications:	<u>\$52,255</u>
TOTAL:	\$52,255

The question being put on the motion,
It was resolved in the affirmative.

Mr. Watkins made a statement and answered questions.

It was agreed that the Appendix A presented by the witness should be attached as an appendix to the proceeding of this day.

At 5:00 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

Le MERCREDI 5 mai 1993
(24)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 15, sous la présidence de l'honorable sénateur John B. Stewart (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Atkins, Balfour, Bolduc, Bosa, Cogger, Cools, Corbin, MacEachen, Robichaud, Stewart et Stollery. (11)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Grafstein et Stratton. (2)

Présents: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Peter Dobell, directeur et Tony Halliday, attaché de recherche.

TÉMOIN:

De DataMetrics Ltd.:

Campbell Watkins, président.

Conformément à son ordre de renvoi daté du jeudi 21 novembre 1991, le Comité poursuit son examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

L'honorable sénateur Balfour propose, — Que le Comité approuve la demande de budget supplémentaire qui suit et qui est soumise par le Sous-comité de la sécurité et de la défense nationale afin que celui-ci puisse étudier des questions relatives à la sécurité nationale et à la défense et aux rôles futurs des Forces armées canadiennes, et que le président ou son représentant soumette ledit budget à l'approbation du Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration:

Transports et communications:	<u>52 255 \$</u>
TOTAL :	52 255 \$

La question, mise aux voix, est adoptée.

M. Watkins fait une déclaration et répond aux questions.

Il est convenu que l'annexe A présentée par le témoin soit jointe aux délibérations de ce jour.

À 17 h 00, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

La greffière du Comité

Line Gravel

Clerk of the Committee

REPORT OF COMMITTEE

THURSDAY, May 6, 1993

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs has the honour to present its

FOURTEENTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on Tuesday, February 18, 1992, to hear evidence and to examine and report on matters relating to national security and defence and the future roles of Canada's armed forces, respectfully requests that it be empowered to adjourn from place to place within and outside Canada for the purpose of such study.

Pursuant to Section 2:07 of the *Procedural Guidelines for the Financial Operation of Senate Committees*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that Committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

Le président
JOHN B. STEWART
Chairman

RAPPORT DU COMITÉ

Le JEUDI 6 mai 1993

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères a l'honneur de présenter son

QUATORZIÈME RAPPORT

Votre Comité, autorisé par le Sénat le mardi, 18 février 1992 à entendre des témoignages et à examiner, pour en faire rapport, des questions ayant trait à la sécurité et à la défense nationale ainsi qu'aux rôles que les Forces armées canadiennes seront appelées à jouer dans l'avenir, demande respectueusement que le Comité soit autorisé à se déplacer à travers le Canada et à l'étranger aux fins de son enquête.

Conformément à l'article 2:07 des *Directives régissant le financement des Comités du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie intérieure, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport s'y rapportant, sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, May 5, 1993

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:00 p.m. to continue its examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico, and any other related developments.

Senator John B. Stewart (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Before we begin the business of the afternoon, there are a couple of points that have to be dealt with. First we have a budget from our Subcommittee on National Security and Defence, and perhaps Senator Balfour will explain this proposed budget to us. It is to go forward to the Internal Economy committee.

Senator Balfour: Thank you, Mr. Chairman. The budget is to fund the cost of travel to three locations: One is CFRB Gagetown in New Brunswick, the second is to Winnipeg, and the third is to Washington D.C., and the aggregated amount is \$52,255. I would be pleased to move that that amount be concurred in, Mr. Chairman, and I would be happy to offer any further explanation if it is required.

The Chairman: Any questions? We have a motion from Senator Balfour for concurrence in this subcommittee budget. All in favour?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Carried. The second item, honourable senators, is that the committee has received a request from the Canada Business Council on National Issues to make a presentation with regard to our work on the NAFTA. I merely mention that to you because you are bound to take it into consideration as you plan the work of the committee on this reference.

Third, I want to mention to you that a letter has been transmitted by His Excellency, Jorge Gordillo, the ambassador from Peru. It is addressed to myself. I will not read all of the letter, but I will read two or three paragraphs.

The democratic constituent congress was elected by the people of Peru on 22nd November, 1992 and officially entered upon its duties on December 29th of the year. We are currently hard at work seeking solutions to the various problems impeding Peru's socioeconomic development, while re-establishing and consolidating institutional order in the balance of powers in our country.

In hopes of strengthening Peruvian/Canadian parliamentary ties, I am honoured to invite you to visit Peru in

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 5 mai 1993

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit ce jour à 15 heures pour poursuivre son examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

Le sénateur John B. Stewart (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Avant de commencer nos travaux de cet après-midi, nous avons une ou deux questions à régler. Nous avons tout d'abord le budget proposé par notre Sous-comité de la sécurité et de la défense nationale et le sénateur Balfour va peut-être nous expliquer en quoi il consiste. Ce budget doit être soumis au comité de la régie interne.

Le sénateur Balfour: Merci, monsieur le président. Ce budget doit servir à financer trois déplacements: un à la CRFC Gagetown au Nouveau-Brunswick, le deuxième à Winnipeg et le troisième à Washington, D.C., le montant total s'élevant à 52 255 \$. J'aimerais proposer l'adoption de ce montant, monsieur le président, et je me ferai un plaisir d'apporter toute précision supplémentaire éventuelle.

Le président: Y a-t-il des questions? Le sénateur Balfour propose l'adoption du budget du sous-comité. Êtes-vous tous d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Adopté. En second lieu, honorables sénateurs, le comité a reçu une demande du Conseil canadien des chefs d'entreprise qui souhaiterait faire un exposé dans le cadre de nos travaux sur l'ALÉNA. Je me contente de vous le signaler car vous en tiendrez forcément compte dans la préparation des travaux du comité sur cet ordre de renvoi.

Troisièmement, je voudrais vous signaler que nous avons reçu une lettre de Son Excellence Jorge Gordillo, ambassadeur du Pérou, qui m'est adressée. Je ne vais pas vous en donner le texte entier, mais je voudrais vous en lire deux ou trois paragraphes.

Le congrès constituant démocratique a été élu par le peuple péruvien le 22 novembre 1992 et a officiellement pris ses fonctions le 29 décembre. Nous cherchons actuellement d'arrache-pied des solutions aux divers problèmes entravant le développement socio-économique du Pérou tout en rétablissant et en consolidant l'ordre institutionnel dans l'équilibre des pouvoirs de notre pays.

Dans l'espoir de renforcer les liens parlementaires entre le Pérou et le Canada, j'ai l'honneur de vous inviter à

[Text]

the near future, a visit which, I have no doubt, will greatly benefit relations between our two countries.

I raise this matter merely to indicate the Peruvian Assembly's interest in the work of this committee, and to indicate some of the prospects which the NAFTA may be opening up for Canada.

We must soon bring our work on the NAFTA to a conclusion, and I want to ask the committee to take some time to talk about our future work. Perhaps this would be a good time to do this. Do the members of the committee have proposals with regard to additional witnesses?

Senator MacEachen: On NAFTA?

The Chairman: Yes, on the reference which is before the committee.

Senator Cogger: That matter was discussed in conference this morning, senator.

Senator MacEachen: I am sorry, I was not there.

Senator Cogger: I am sorry that you were not there. The reasons, first of all, were possibly discussed at that meeting. Perhaps we could get back to you tomorrow?

The Chairman: Yes, I think so.

Senator Cogger: Tomorrow or, at the very latest, the first of next week.

The Chairman: We have to be realistic; the time is running down.

Senator Cogger: Yes, of course.

The Chairman: There is a fair amount of work yet to be done. I think we will probably have to meet next week, and we will probably have to think in terms of meeting at least twice a week to finish up on this Order of Reference in good time. Does anyone else have anything to add?

Senator Cogger: Yes, perhaps I might ask a question. It is news to me, but if you are considering holding meetings of the committee next week, what do you have in mind? One day, two days, or a full day?

The Chairman: It would depend on what suggestions we have by way of additional witnesses.

Senator Cogger: I take it that the Senate will not be sitting next week.

The Chairman: Yes, but I understand that one of the reasons we will not be sitting is to facilitate the meeting of committees, and I know of two other committees, at least, that are planning to take advantage of this opportunity.

Senator Cogger: I understand. I will keep that mind, Mr. Chairman.

The Chairman: Does anyone else have any comments?

[Traduction]

venir au Pérou dans un avenir proche, avec la certitude que cette visite aura les effets les plus bénéfiques sur les relations entre nos deux pays.

J'aborde cette question simplement pour vous faire part de l'intérêt que l'assemblée péruvienne porte aux travaux de notre comité et vous donner un aperçu des perspectives que l'ALÉNA pourrait ouvrir au Canada.

Nous allons devoir bientôt terminer nos travaux sur l'ALÉNA, et je voudrais demander au comité de prendre un moment pour discuter de nos travaux futurs. C'est peut-être le bon moment. Les membres du comité ont-ils des témoins supplémentaires à proposer?

Le sénateur MacEachen: Pour l'ALÉNA?

Le président: Oui, conformément à notre ordre de renvoi.

Le sénateur Cogger: La question a été débattue en conférence ce matin, sénateur.

Le sénateur MacEachen: Je suis désolé, je n'étais pas là.

Le sénateur Cogger: C'est dommage. Tout d'abord, on a pu y discuter des motifs. Peut-être pourrions-nous communiquer avec vous demain?

Le président: Oui, je pense.

Le sénateur Cogger: Demain ou au plus tard dès le début de semaine prochaine.

Le président: Nous devons être réalistes, nous n'avons plus beaucoup de temps.

Le sénateur Cogger: Oui, bien sûr.

Le président: Il nous reste encore pas mal de travail à faire. Je pense que nous allons probablement devoir nous réunir la semaine prochaine et qu'il faudra sans doute prévoir au moins deux réunions par semaine pour terminer ces travaux à temps. Quelqu'un a-t-il autre chose à ajouter?

Le sénateur Cogger: Si vous le permettez, j'aimerais poser une question. Je n'étais pas au courant, mais si vous avez l'intention de réunir le comité la semaine prochaine, que prévoyez-vous? Un jour, deux jours ou une journée complète?

Le président: Cela dépendra des témoins supplémentaires qui nous seront proposés.

Le sénateur Cogger: Si je ne me trompe, le Sénat ne siège pas la semaine prochaine.

Le président: Effectivement, mais je crois que c'est en particulier pour faciliter les réunions de comités qu'il ne va pas siéger et je sais qu'au moins deux autres comités ont l'intention d'en profiter.

Le sénateur Cogger: Je comprends. C'est noté, monsieur le président.

Le président: Quelqu'un a-t-il d'autres commentaires?

[Text]

Senator Grafstein: You said Tuesday and Wednesday?

The Chairman: That is what I had in mind, but it is not concrete. Senator MacEachen?

Senator MacEachen: As I understand the game plan, we may be off for two weeks.

The Chairman: Then perhaps we will have to meet in both those weeks.

Senator Cogger: Shall we meet three days of the week?

The Chairman: Once we know who the witnesses will be, I think we can be more specific as to how we can manage this most efficaciously.

Senator Atkins: If I could just state one preference for myself, I would prefer that it not be the week after next, but next week, because unfortunately I cannot be here in the week after next.

The Chairman: Senator MacEachen?

Senator MacEachen: Mr. Chairman, on the question of witnesses, I have some names I can put forward. If you wish, I can wait until all the names are collected together, but maybe I should mention a number of names.

The Chairman: I think anything we can do today, we ought to do today.

Senator MacEachen: On the Canadian labour side, inasmuch as we are here also to review a side deal on labour that is to be negotiated, and in view of its relationship to NAFTA, I thought we might ask if Mr. McCambly and Mr. White from the Canadian Auto Workers might be witnesses, and Mr. John Harker. He used to be with the Canadian Labour Congress but I think he is now with the ILO.

Senator Bolduc: Do I understand, Mr. Chairman, that any discussions we have will be under the our Order of Reference in relation to the agreement, whether or not it has been agreed to? In other words, will our discussions also focus on the environment, labour matters, and things of that nature, that are purportedly covered by the side agreements that are yet to be negotiated?

The Chairman: I do not think we should change the boundaries of our discussion.

Senator Bolduc: I think it is on the accord that we have to change. It is on the agreement, I suppose, that we have to change.

The Chairman: We have a reference on the NAFTA and trade matters.

Senator Bolduc: Yes, but completely —?

[Traduction]

Le sénateur Grafstein: Vous avez dit mardi et mercredi?

Le président: C'est ce que je prévoyais, mais il n'y a rien d'absolu. Sénateur MacEachen?

Le sénateur MacEachen: D'après ce que je crois savoir, l'interruption pourrait durer deux semaines.

Le président: Dans ce cas, nous devons peut-être nous réunir ces deux semaines.

Le sénateur Cogger: Allons-nous siéger trois jours par semaine?

Le président: Quand nous saurons quels sont les témoins, je pense que nous pourrions décider de la manière la plus efficace de mener ces travaux.

Le sénateur Atkins: Si vous me permettez d'exprimer une préférence personnelle, je souhaiterais que ce soit la semaine prochaine car je ne pourrai malheureusement pas être là la semaine suivante.

Le président: Sénateur MacEachen?

Le sénateur MacEachen: Monsieur le président, pour ce qui est des témoins, j'ai quelques noms à proposer. Si vous le souhaitez, je peux attendre que nous ayons rassemblé tous les noms, mais peut-être devrais-je vous en signaler quelques-uns.

Le président: Je crois qu'il faut faire aujourd'hui tout ce que nous pouvons faire aujourd'hui.

Le sénateur MacEachen: Du côté des syndicats canadiens, dans la mesure où nous devons aussi examiner un accord parallèle sur la main-d'oeuvre qui doit être négociée, et vu ses rapports avec l'ALÉNA, je pensais que nous pourrions inviter comme témoins M. McCambly et M. White, des Travailleurs canadiens de l'automobile et M. John Harker. Il était naguère au Congrès du travail du Canada, mais je crois qu'il est maintenant au BIT.

Le sénateur Bolduc: Dois-je comprendre, monsieur le président, que toutes nos discussions devront se dérouler dans le cadre de l'ordre de renvoi concernant l'accord, que nous l'acceptons ou non? Autrement dit, nos délibérations porteront-elles aussi sur l'environnement, les questions syndicales et les choses de ce genre qui sont censées relever des accords parallèles qui n'ont pas encore été négociés?

Le président: Je pense que nous n'avons pas à modifier le cadre de notre discussion.

Le sénateur Bolduc: Je crois que c'est sur l'accord, sur l'entente que nous devons intervenir.

Le président: L'ordre de renvoi porte sur l'ALÉNA et les questions commerciales.

Le sénateur Bolduc: Oui, mais complètement. . . ?

[Text]

The Chairman: Could we find out what Senator MacEachen has in mind before we begin to discuss what you are raising?

Senator MacEachen: Insofar as Mr. White is concerned, I suppose I would find many reasons to ask him questions, quite apart from this side deal. The same is true with respect to Mr. McCambly and Mr. Harker. In a way, one is led into discussion on the side deal simply by discussing the main agreement.

Senator Bolduc: Yes.

The Chairman: When would we get the names, Senator MacEachen?

Senator MacEachen: There are a number of Canadian economists, or people in Canada who are writing about NAFTA, at least from what I have observed. One such is a man called Mr. Richard G. Lipsey, whom I do not know personally but who is recommended in this booklet put out by the government of Canada as a reliable authority on the NAFTA. I understand he is quite good. He produced a volume on the free trade deal; now he is working on NAFTA. There is another Canadian, Mr. Bruce Wilkinson, at the University of Alberta in Edmonton.

Mr. Chairman, I may be mistaken in this impression, but most of the material I have been reading on the economic impact of the NAFTA on jobs, and so on, has mainly been analysis by Americans and not by Canadians. Therefore, I have a number of names that I would suggest as witnesses. One is Lester Thurow of MIT; another is Mr. Prestowitz, who is head of a thinktank in Washington; another is a man called Larry Shaiken at the University of California, Berkeley. The reason I suggest him is that he has tried to analyze the impact of NAFTA on labour rates and jobs in the United States, although not so much in Canada. However, the reasoning might be applicable to Canada.

I will complete my list: There is another American economist by the name of Sidney Weintraub, and an environmentalist whose name has been mentioned to me but whom I do not know, James McNeil. I think, however, that we are aware of James McNeil. He is a famous Canadian with respect to environmental matters.

Mr. Chairman, I put those names before the committee as possible witnesses. We may not be successful in having all of them appear before the committee, but I think that a number of them would be very good, and I really would like to hear from someone, or from several persons who would talk about the NAFTA in more concrete terms than the generalists have been able to do. Dr. Wonnacott was very interesting on a theoretical level, but he did not do much industry-by-industry analysis, or

[Traduction]

Le président: Pourrions-nous savoir ce que le sénateur MacEachen a en tête avant de commencer à discuter du point que vous soulevez?

Le sénateur MacEachen: Pour ce qui est de M. White, je pourrais certainement trouver de multiples questions à lui poser indépendamment de cet accord parallèle et c'est tout aussi vrai d'ailleurs en ce qui concerne M. McCambly et M. Harker. En un sens, du simple fait qu'on discute de l'accord principal, on est amené à aborder l'accord parallèle.

Le sénateur Bolduc: Oui.

Le président: Quand aurons-nous ces noms, sénateur MacEachen?

Le sénateur MacEachen: Un certain nombre d'économistes canadiens ou de personnes du Canada rédigent des textes sur l'ALÉNA, du moins d'après ce que j'ai pu constater. L'un d'eux est M. Richard G. Lipsey, que je ne connais pas personnellement mais que cette brochure du gouvernement canadien recommande comme expert fiable sur l'ALÉNA. Il paraît qu'il est excellent. Il a rédigé un ouvrage sur l'accord de libre-échange et il travaille maintenant sur l'ALÉNA. Il y a un autre Canadien, M. Bruce Wilkinson, à l'Université de l'Alberta à Edmonton.

Monsieur le président, c'est peut-être une fausse impression, mais la plupart des textes que j'ai lus au sujet des retombées économiques de l'ALÉNA sur les emplois etc. sont essentiellement des analyses réalisées par des Américains et non des Canadiens. J'ai donc plusieurs Américains à vous proposer comme témoins. L'un d'eux est Lester Thurow, du MIT; il y a aussi M. Prestowitz, qui dirige un groupe de réflexion à Washington; il y a un certain Larry Shaiken de l'Université de Californie, à Berkeley. Je propose son nom parce qu'il a essayé d'analyser les retombées de l'ALÉNA sur les taux de salaire et les emplois aux États-Unis et, bien qu'il ne se soit pas tellement penché sur la situation du Canada, il se pourrait que son raisonnement puisse être btransposé au Canada.

Je termine ma liste: il y a un autre économiste américain du nom de Sidney Weintraub et un écologiste dont on m'a signalé le nom mais que je ne connais pas, James McNeil. Je crois cependant que James McNeil n'est pas un inconnu. C'est un Canadien renommé sur les questions d'environnement.

Monsieur le président, je propose ces personnes au comité comme témoins possibles. Nous ne réussons peut-être pas à la convoquer tous, mais je pense qu'il serait très utile d'en entendre un certain nombre, et je souhaiterais vraiment entendre une ou plusieurs personnes parler de l'ALÉNA de manière plus concrète que les généralistes que nous avons pu entendre. M. Wonnacott nous a dit des choses très intéressantes sur le plan théorique, mais il ne s'est guère étendu sur

[Text]

say much about what impact NAFTA would have in the short term on labour, or on investment.

Finally, Mr. Chairman, if I may, I think we ought to hear from someone from the aboriginal community. I understand that they have some views as to the impact that NAFTA might have on their treaty rights. I do not know a great deal about it, but I understand there is a concern there. It would be interesting to see whether it is valid or not.

Senator Grafstein: I thought it might be useful to hear from one or two of the major sectors that have been affected by the free trade agreement, and that may or may not be affected by NAFTA, such as the steel companies or any of the other sectors that the staff might investigate. It might be useful for us to have some analysis of what the direct macroimpact might be on particular sectors. I understand that we are to have a general, evidentiary look at the situation as it applies to energy. It might be useful to have the same type of overview for one or two other sectors as it relates to jobs, to see what the short-term and intermediate impact may be. I just suggest steel, because that seems to be one that is the most current.

The Chairman: Very well. You then intend to have some proposals with respect to witnesses, in addition, of course, to the minister?

Senator Atkins: I want simply to say to that all of the suggested names that are coming forward seem to be of people who would be more inclined to be against NAFTA than in favour of it.

Senator Grafstein: I cannot speak for Senator MacEachen's list, but that was not my intention. My intention is to take a look at one or two sectors, and then hear some evidence as to what the impact would be, either negative or positive.

Senator Atkins: That is fine.

Senator Grafstein: I think we want to see what the impact would be; not to take adversarial position. At least I do, and I am sure that view is shared by others.

The Chairman: Yes. Senator MacEachen?

Senator MacEachen: There are a number of antagonist and advocates of NAFTA. What I am interested in having is some analysis of the economic effects the agreement might have from people who have gone public on the subject. There are others who have gone public in addition to those that I have mentioned, and I would be glad to hear from them, too. With respect to the witnesses we have heard from up to the present, I have noticed that the evidence has been preponder-

[Traduction]

l'analyse industrie par industrie et il ne nous a pas beaucoup parlé des répercussions que l'ALÉNA aura à court terme sur la main-d'oeuvre ou sur les investissements.

Enfin, si vous me le permettez, monsieur le président, je pense que nous devrions entendre un représentant des autochtones. Je crois qu'ils ont des choses à dire à propos des répercussions que l'ALÉNA risque d'avoir sur leurs droits issus des traités. Je ne sais pas grand-chose sur la question, mais c'est apparemment un problème. Il serait intéressant de voir s'il est justifié ou non.

Le sénateur Grafstein: Je pense qu'il pourrait être bon d'entendre des représentants d'un ou deux des grands secteurs qui ont été touchés par l'accord de libre-échange et qui seront peut-être touchés par l'ALÉNA, par exemple le secteur de la sidérurgie ou d'autres secteurs sur lesquels nos chercheurs pourront se pencher. Il serait utile que nous ayons une analyse du macroimpact direct que l'accord risque d'avoir sur certains secteurs. Si je ne me trompe, nous devons faire un examen général concret de la situation dans le domaine de l'énergie. Il pourrait nous être utile d'avoir le même genre d'aperçu d'ensemble sur l'emploi dans un ou deux autres secteurs pour voir les éventuelles retombées à court terme et intermédiaires. Je propose l'acier simplement parce que c'est le sujet qui est le plus d'actualité.

Le président: Très bien. Vous avez donc l'intention de nous proposer des témoins, en plus naturellement du ministre?

Le sénateur Atkins: J'aimerais simplement signaler que tous les témoins proposés semblent avoir tendance à être contre l'ALÉNA plutôt que pour.

Le sénateur Grafstein: Je ne peux pas me prononcer en ce qui concerne la liste du sénateur MacEachen, mais ce n'était en tout cas pas mon intention. Je voudrais examiner un ou deux secteurs et entendre ensuite des témoignages sur les retombées négatives ou positives que l'accord aura sur ces secteurs.

Le sénateur Atkins: Très bien.

Le sénateur Grafstein: Je crois que nous cherchons à déterminer les retombées, et non à avoir une confrontation. C'est en tout cas mon opinion, et je suis sûr que d'autres la partagent.

Le président: Oui. Sénateur MacEachen?

Le sénateur MacEachen: L'ALÉNA a ses détracteurs et ses partisans. Ce que je souhaite, c'est entendre des gens qui ont pris position publiquement nous soumettre leur analyse des retombées économiques de ces accords. Outre les personnes que j'ai mentionnées, il y en a bien d'autres qui ont pris position publiquement et je serais heureux de les entendre aussi. Pour ce qui est des témoins que nous avons entendus jusqu'à présent, j'ai constaté qu'ils étaient majoritairement en

[Text]

antly in favour of NAFTA. I am not trying to reverse that, but I would like to have some deeper perspective on some of those questions.

Senator Atkins: Among the witnesses we have heard from so far, there seems to be a tendency to be very cautious. I do not know whether they feel comfortable in being able to take one side or the other. Perhaps that is because there has not been enough experience in relation to this whole matter.

The Chairman: What I want to have now are some names, and Senator MacEachen has given us names. Senator Grafstein has made a proposal. Senator Stollery, do you have any prospective witness from whom you would like to hear on this subject?

Senator Stollery: Mr. Chairman, I will be very brief. We have heard from a couple of witnesses — I think we had a gentleman from the *Colegio de Mexico*, and one or two other witnesses from Mexico who sounded to me as if they were in favour of NAFTA, and that is fine. However, before we make this crucial decision, I would be interested — and I think it is important — in hearing something about, for example, the nature of law in Mexico, and what are the standards of law, of legal behaviour, and of the judiciary, and something about the question of an independent judiciary. After all, we are dealing with a legal document here, so I think those are not unreasonable subjects in which we might be interested.

The Chairman: Senator, if you would make a proposal and put forward some names, I am sure they will be considered.

Senator Bosa: I was wondering whether the provinces have anything to say about the agreement?

The Chairman: I am sure that can be quickly dealt with. That information should be immediately available.

Senator Grafstein: Mr. Chairman, I have one last, general comment that I would make on this subject. I remember when we were studying the Canada-U.S. Free Trade Agreement, we did have a very interesting exchange with a number of American members of the House of Representatives, and with some American senators and their staff. I am not sure whether that is an item on your agenda, but it might be a useful exchange so that, instead of getting their comments and feedback through the press, we might hear directly what is the position of Congress. That might be a useful.

The Chairman: Very well. Perhaps we might be able to get someone who is in the position to treat the Washington scene in an informed and objective way. We will try to do that.

[Traduction]

faveur de l'ALÉNA. Je n'essaie pas d'inverser cette tendance, mais j'aimerais simplement qu'on approfondisse certaines de ces questions.

Le sénateur Atkins: Les témoins que nous avons entendus jusqu'ici semblent enclins à être très prudents. Je ne sais pas s'ils seraient vraiment prêts à prendre parti pour ou contre l'accord. C'est peut-être parce qu'on manque d'expérience sur toute cette question.

Le président: Ce que je voudrais avoir maintenant, ce sont des noms, et le sénateur MacEachen a commencé à nous en donner. Le sénateur Grafstein nous a soumis une proposition. Sénateur Stollery, avez-vous des témoins à nous proposer?

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, je serai très bref. Nous avons entendu quelques témoins, un du *Colegio de Mexico* je crois et un ou deux autres témoins venant du Mexique, qui m'avaient l'air d'être pour l'ALÉNA, et c'est très bien. Toutefois, avant de prendre cette décision cruciale, je souhaiterais, et je crois que c'est important, entendre un peu parler par exemple de la nature du droit au Mexique, des normes du droit, de la démarche juridique et du pouvoir judiciaire, ainsi que de la question de l'indépendance du pouvoir judiciaire. Après tout, nous examinons ici un document juridique, et je pense que notre intérêt pour ces questions ne serait pas déplacé.

Le président: Sénateur, si vous souhaitez nous faire une proposition et nous suggérer des noms, je suis certain que nous les examinerons.

Le sénateur Bosa: Les provinces ont-elles quelque chose à dire au sujet de cet accord?

Le président: Je suis sûr qu'on peut rapidement répondre à cette question. Nous devrions pouvoir obtenir immédiatement cette précision.

Le sénateur Grafstein: Monsieur le président, j'ai un dernier commentaire général à faire à ce sujet. À l'époque où nous étudions l'accord de libre-échange canado-américain, nous avons eu une discussion très intéressante avec un certain nombre d'Américains membres de la Chambre des représentants et avec des sénateurs américains accompagnés de leurs collaborateurs. Je ne sais pas si vous l'avez prévu dans votre programme, mais il nous serait peut-être utile d'avoir un échange de ce genre pour connaître directement la position du Congrès plutôt que d'en avoir des nouvelles par la presse. Ce serait peut-être utile.

Le président: Très bien. Nous pourrions peut-être faire venir quelqu'un qui soit capable de nous donner une opinion informée et objective sur la situation à Washington. Nous essaierons.

[Text]

Senator Bolduc: In a book published by Steven Gliberman and Michael Walker of the Fraser Institute, entitled: *Assessing NAFTA; A Tri-National Analysis*, there is a Canadian perspective given by Leonard Waverman in an article. Perhaps we might invite Mr. Waverman to appear before the committee.

The Chairman: Would the members of the committee agree to read that article, and then we can decide whether we want to take the extra time to hear from that gentleman. By the way, there is an article in that same volume on the Mexican interest in NAFTA, which I thought was quite informative. Do not ask me to recite the author's name, however.

Perhaps we might now proceed with the business of the day. This afternoon our discussion will focus on the energy provisions of the proposed North American Free Trade Agreement. We are pleased to have as our witness Dr. Campbell Watkins, President of DataMetrics Limited, Calgary, Alberta and a professor at the University of Calgary.

Dr. Watkins has written a detailed examination of the energy provisions of the North American Free Trade Agreement, which appeared in the volume that Senator Bolduc just now made reference to, I believe, *Assessing NAFTA; A Tri-National Analysis*. He has been asked to help us with two specific points: First, a comparison of the energy obligations assumed by Canada in the Canada-U.S. Free Trade Agreement, and those assumed by Mexico in the NAFTA; second, an examination of the changes made in NAFTA with respect to Canada's obligations in the energy sector under the existing free trade agreement.

I will now turn over the floor to Dr. Watkins for his initial presentation, which I understand will take approximately 20 minutes.

Dr. Watkins, please proceed.

Dr. G. Campbell Watkins, President, DataMetrics Limited, Calgary, Alberta: Thank you, Mr. Chairman and senators. I appreciate the invitation to come here and discuss the energy component of the NAFTA. It is an interesting sector in that, as you will see, the treatment that is to be given to the energy sector in the NAFTA, if it is passed, is quite different as between Mexico and the other two countries.

You already have a copy of a paper that I prepared for this committee for this session, and in turn, that paper is a distillation of the longer paper in the volume that was just referred to, *Assessing NAFTA; A Tri-National Analysis*. In what I have to say by way of introduction here, will, in turn, be a further distillation of the remarks I have already given to you.

[Traduction]

Le sénateur Bolduc: Dans un livre publié par Steven Gliberman et Michael Walker, du Fraser Institute, et intitulé: *Assessing NAFTA; A Tri-National Analysis*, on trouve un article de Leonard Waverman qui développe un point de vue canadien. Nous pourrions peut-être inviter M. Waverman.

Le président: Les membres du comité seraient-ils d'accord pour lire cet article avant de décider si nous prendrons le temps d'entendre ce monsieur. À propos, il y a dans ce même ouvrage un article sur l'intérêt du Mexique pour l'ALÉNA que j'ai trouvé très instructif. Mais ne me demandez pas le nom de l'auteur.

Nous pourrions peut-être passer maintenant au sujet de notre réunion. Nous allons nous pencher cet après-midi sur les dispositions en matière d'énergie envisagées dans l'accord de libre-échange nord-américain. Nous avons le plaisir d'accueillir M. Campbell Watkins, président de *DataMetrics Limited*, à Calgary en Alberta et professeur à l'Université de Calgary.

M. Watkins a rédigé une étude approfondie sur les dispositions en matière d'énergie de l'accord de libre-échange nord-américain qui est parue dans l'ouvrage dont vient de parler le sénateur Bolduc, je crois, *Assessing NAFTA; A Tri-National Analysis*. Nous lui avons demandé de nous aider sur deux points précis: tout d'abord, une comparaison des engagements pris par le Canada dans le cadre de l'accord de libre-échange canado-américain et de ceux pris par le Mexique dans le cadre de l'ALÉNA; deuxièmement, une étude des modifications apportées dans le cadre de l'ALÉNA aux obligations auxquelles le Canada est tenu en matière d'énergie dans le cadre de l'actuel accord de libre-échange.

Je vais maintenant donner la parole à M. Watkins pour son exposé initial qui devrait durer si je ne me trompe une vingtaine de minutes.

Monsieur Watkins, allez-y.

M. G. Campbell Watkins, président, DataMetrics Limited, Calgary, Alberta: Merci, monsieur le président et sénateurs. Je vous suis reconnaissant de m'avoir invité à venir discuter avec vous des aspects de l'ALÉNA concernant l'énergie. C'est un secteur intéressant car, comme vous le verrez, si les dispositions de l'ALÉNA concernant le secteur de l'énergie sont adoptées, le Mexique bénéficiera d'un régime bien différent de celui des deux autres pays.

Vous avez déjà reçu un exemplaire du document que j'ai préparé pour cette séance du comité et qui est lui-même un condensé du texte plus long que j'ai publié dans l'ouvrage qui vient d'être mentionné, *Assessing NAFTA; A Tri-National Analysis*. Ce que je vais maintenant vous dire en guise d'introduction ne sera en fait qu'une version encore plus concentrée du texte que je vous ai déjà remis.

[Text]

I want to divide my comments into three broad sections. First of all, I will show one or two transparencies to highlight the nature of the energy trade among the three countries as it stands at present. I will then summarize the key features of the agreement, and make some general remarks. What I would like to do finally, Mr. Chairman, is refer back to the two specific questions that you had raised that were communicated to me in a letter I received from Mr. Dobell.

Therefore, first of all, if I may, I will go to the screen and let the members of the committee have a look at some of the key energy flows as they are at present.

First of all, let us look at crude oil flows between the three countries. You will note at the bottom of this transparency that they merge to a point, and that refers to the very minor flows from the United States to Canada. There is no flow from the United States to Mexico. The main oil flows are from Canada to the United States, and from Mexico to the United States. As you can see, here, the square line is the Canadian line, and this other is the Mexican line. As it stands, actually, the numbers are really quite close, and in the case of Canada, very important in relation to what happens to Canadian production in terms of the profit shares, and you will see a similar result for Mexico.

The next slide here shows the significance in terms of the shares of the oil flows. Basically, the key statistic for you, just in round numbers, is that in 1991, half our oil goes to the United States. In the case of Mexico, 25 per cent — a quarter of their oil — goes to the United States. Canada did import, and still imports, fairly modest amounts of oil from Mexico into Eastern Canada.

Looking at natural gas now, these are the flows among the three countries. The bottom line is, again, barely discernible, which has to do with the flows between the U.S. and Mexico and, not surprisingly, in terms of gas flows between Canada and Mexico, which are zero. The main flows are of Canadian gas to the United States. Recently, there has been some movement of U.S. gas to Mexico, and that is growing.

Let us again look at the shares. In terms of Canadian gas exports, the key figure is the bottom one, 1991. That shows that, in that year, about 40 per cent of Canadian production moved to the United States. This year, 1992, it was at record levels of above 40 per cent; it may be more like 45 per cent. In other words, it is almost reaching the level of the oil exports.

Let us look now at electricity flows. These are solely between Canada and the U.S. In terms of Canada, just recently the flows from Canada and the U.S. are almost equivalent. In

[Traduction]

Je vais répartir mes commentaires en trois grands volets. Tout d'abord, je vais vous présenter un ou deux acétates pour mettre en évidence la nature des échanges actuels d'énergie entre les trois pays. Je résumerai ensuite les éléments clés de l'accord et je ferai quelques remarques générales. En dernier lieu, monsieur le président, j'aimerais revenir sur les deux questions particulières que vous aviez soulevées et qui m'ont été communiquées dans une lettre que m'a adressée M. Dobell.

Je vais donc si vous me le permettez m'approcher de l'écran et montrer aux membres du comité quelques-uns des principaux flux d'énergie tels qu'ils se présentent actuellement.

Examinons tout d'abord les flux de pétrole brut entre nos trois pays. Vous voyez au bas de cet acétate qu'il y a fusionnement à un certain point parce qu'il y a en fait des flux extrêmement minimes de pétrole des États-Unis vers le Canada. Il n'y a pas de flux des États-Unis vers le Mexique. Les principaux flux vont du Canada aux États-Unis et du Mexique aux États-Unis. Comme vous le voyez ici, la grosse ligne correspond au Canada et l'autre au Mexique. Actuellement, les chiffres sont très proches et dans le cas du Canada, très importants en pourcentage de la production et des bénéfices, et vous verrez un résultat analogue pour le Mexique.

Sur la diapositive suivante, on voit l'importance des divers flux de pétrole. En gros, la statistique essentielle qui vous intéresse, c'est que globalement, en 1991, nous avons exporté la moitié de notre pétrole aux États-Unis. Le Mexique exporte 25 p. 100, le quart de son pétrole aux États-Unis. Le Canada importait et continue d'importer des quantités relativement faibles de pétrole mexicain dans les régions de l'Est.

En ce qui concerne maintenant le gaz naturel, il y a des flux entre les trois pays. La ligne du bas est là encore à peine visible et elle concerne les flux entre les États-Unis et le Mexique et, ce qu'il n'y a rien d'étonnant, les flux de gaz entre le Canada et le Mexique qui, ce qui n'a rien d'étonnant, sont nuls. Les principaux flux sont représentés par le gaz canadien exporté aux États-Unis. Les États-Unis ont commencé il y a quelque temps à exporter du gaz au Mexique et en exportent de plus en plus.

Regardons à nouveau les parts respectives. Pour ce qui est des exportations canadiennes de gaz, le chiffre clé est celui du bas, 1991. Cela montre que cette année-là, environ 40 p. 100 de la production canadienne est partie aux États-Unis. Cette année-ci, 1992, on atteignait des niveaux records de plus de 40 p. 100; c'est peut-être plutôt 45 p. 100. En d'autres termes, c'est presque le même niveau que les exportations de pétrole.

Prenons maintenant les flux d'électricité. Ceux-là sont seulement entre le Canada et les États-Unis. Pour ce qui est du Canada, dernièrement, les flux du Canada et des États-Unis

[Text]

terms of the significance for the U.S. market, however, Canadian electricity supplies only about 2 per cent of the U.S. market, a very small amount indeed.

It is often supposed that all of the energy flows are from Canada to the U.S., or from Mexico to the U.S. In the case of coal — and I will not bother putting up the graph — it is the other way round. We import coal from the United States in quite considerable volumes. In fact, about 75 per cent of the coal that Ontario consumes originates from U.S. sources. Therefore the boot is on the other foot in the case of coal.

I want to look now at reserves because, in the long run, these are quite crucial. Mexican oil reserves exceed those of Canada and the U.S. combined; they are considerable. On the other hand, if you add up Mexican and Canadian gas reserves, they equal those in the United States. In the case of coal, the United States just dwarfs the other two countries.

I have one more slide to show later on, which has to do with how the obligations between Mexico and Canada compare under the terms of the agreement. However, let me reserve that for a bit later.

In summary, then, the basic data shows that we export half our oil production to the United States, and approaching half of our production of natural gas. However, in the context of the U.S. market, Canadian oil only satisfies 6 per cent of the U.S. market, notwithstanding the fact that the U.S. imports almost half of its oil.

In the case of gas, Canada supplies about ten percent of the U.S. market, but if you look at it regionally, then you get some rather different impressions. In the case of California, for example, we supply about 25 per cent of the Californian gas market. However, Canada's share of the U.S. market as a whole has been growing, and I think for the year 1992, it probably amounted to about 13 per cent. It would not surprise me if this year, 1993, it rose to 15 per cent. That is what I have to say about the general background data, in terms of what sort of flows we are talking about as they are presently constituted.

Let me talk now about the energy provisions in the NAFTA as they are currently written. First, there is an interesting clause in the agreement saying that the three nations will respect each other's constitution. That is, in fact, new in the sense that it is not in the Canada-U.S. Free Trade Agreement that is in effect at the present time. Obviously, it has been inspired by the great sensitivity for the energy sector that exists in the Mexican political scene.

[Traduction]

sont presque équivalents. Mais en ce qui a trait à l'importance pour le marché américain, l'électricité canadienne ne fournit qu'environ 2 p. 100 du marché américain, ce qui est très faible.

On suppose souvent que tous les flux d'énergie vont du Canada vers les États-Unis ou du Mexique vers les États-Unis. Dans le cas du charbon — et ce n'est pas la peine que je vous montre la figure — c'est l'inverse. Nous importons des volumes assez considérables de charbon des États-Unis. En fait, environ 75 p. 100 du charbon consommé en Ontario provient de sources américaines. La situation est donc renversée dans le cas du charbon.

Je voudrais maintenant jeter un coup d'oeil aux réserves parce qu'à long terme, elles sont tout à fait cruciales. Les réserves pétrolières mexicaines dépassent les réserves canadiennes et américaines combinées; elles sont considérables. D'autre part, si l'on ajoute les réserves mexicaines et canadiennes de gaz, elles sont équivalentes à celles des États-Unis. Dans le cas du charbon, les États-Unis ont une supériorité écrasante sur les deux autres pays.

J'ai encore une diapositive à vous montrer plus tard, où l'on compare les obligations du Mexique et du Canada en vertu de l'accord. Je voudrais toutefois réserver cela pour tout à l'heure.

En résumé, donc, les données de base montrent que nous exportons la moitié de notre production de pétrole aux États-Unis et presque la moitié de notre production de gaz naturel. Cependant, dans le contexte du marché américain, le pétrole canadien ne fournit que 6 p. 100 du marché américain, bien que les États-Unis importent presque la moitié de leur pétrole.

Dans le cas du gaz, le Canada fournit environ 10 p. 100 du marché américain, mais si l'on étudie les chiffres régionaux, on obtient une impression assez différente. En Californie, par exemple, nous fournissons environ 25 p. 100 du marché du gaz californien. Cependant, la part canadienne du marché américain dans son ensemble a augmenté, et je crois que pour 1992, le chiffre était d'environ 13 p. 100. Je ne serais pas étonné que cette année, en 1993, il atteigne 15 p. 100. Voici ce que je voulais vous dire à propos des données d'ensemble, pour montrer quels sont les flux actuels et leur composition.

Je voudrais parler maintenant des dispositions actuelles de l'ALÉNA en matière d'énergie. Il y a tout d'abord un article intéressant dans l'accord disant que les trois pays respecteront mutuellement leur constitution. C'est en fait nouveau, dans ce sens que cela n'existe pas dans l'accord de libre-échange Canada-États-Unis actuellement en vigueur. Cela est manifestement dû au fait que le secteur énergétique est un domaine extrêmement sensible sur la scène politique mexicaine.

[Text]

If I can take just a couple of moments to explain, I cannot overemphasize the fact that oil and energy in Mexico, and particularly oil, are seen as a kind of fundamental component of nationhood. The oil industry in Mexico was nationalized in 1938; it was a source of great national pride that they were able to run their oil industry without the multinationals. Interestingly, in the process of reform — because, as you probably know, economic reform has been proceeding in Mexico at an increasing pace since the mid 1980s — the energy sector has been left virtually untouched, whereas what might seem to be an equally sensitive sector — agriculture — has been fundamentally changed.

The Mexican constitution does provide for private investment in the energy industry. However, the key element is that there is what is called a Regulatory Law that bans any private participation. It is because of this political sensitivity that the energy sector has been left alone.

There is an interesting article that will be appearing in a journal to be published later this year by a Mexican author, who argues that the NAFTA, in a way, is holding back the reform of the energy sector in Mexico, because the last thing the Mexicans want is to be seen to be changing their energy sector in response to foreign pressure. Interestingly as well, the constitution of Mexico does not have to be changed in order to alter the treatment of the energy sector within its purview.

Those, in effect, are some additional comments that are not in the text that I have given to you. I had the opportunity of making those comments because I read this article that will subsequently be published. I will be happy to leave with the committee a reference to that article and, in fact, if you would like a copy of it, I will be happy to provide that to you as well.

In terms of the actual NAFTA agreement, I want to distinguish between what I would call, first of all, the quantitative import and export restrictions; second, provisions on pricing; third, certain other features; fourth, the reservations on the part of Mexico — and these are quite crucial.

On the quantitative aspects, import and export licensing is allowed. Mexico has the right to reserve foreign trade in certain energy commodities to PEMEX, its national oil company. Restrictions on energy flows can be imposed for four reasons: First is conservation of exhaustible resources; second, supply shortages; third, price stabilization; fourth, national security. However, there is an important caveat here, which is the so-called proportionality provision. For example, let us say that if Canada imposes any restriction on exports for any of the first three reasons — that is, conservation of natural resources, supply shortages and price stabilization — they will have to

[Traduction]

Si vous me permettez d'expliciter un peu la situation, je n'insisterai jamais trop sur le fait que le pétrole et l'énergie au Mexique, et particulièrement le pétrole, sont considérés comme un genre de composante fondamentale du caractère national. L'industrie pétrolière mexicaine a été nationalisée en 1938; c'était une grande source de fierté nationale que de pouvoir diriger l'industrie pétrolière sans les multinationales. Il est intéressant de noter que les réformes — parce que, comme vous le savez sans doute, les réformes économiques se sont accélérées au Mexique depuis le milieu des années 80 — le secteur de l'énergie n'a pratiquement pas été touché, alors qu'un secteur qui pourrait paraître tout aussi sensible — l'agriculture — a été fondamentalement transformé.

La constitution mexicaine permet les investissements privés dans l'industrie énergétique. Cependant, et c'est l'élément clé, il y a ce que l'on appelle une loi réglementaire qui interdit toute participation privée. C'est à cause de cette grande sensibilité politique que le secteur de l'énergie n'a pas été touché.

Il y a un article intéressant qui doit paraître dans une revue plus tard cette année écrit par un auteur mexicain selon lequel l'ALÉNA retarde, dans un sens, la réforme du secteur énergétique au Mexique parce que les Mexicains ne veulent surtout pas avoir l'air de modifier leur secteur énergétique à la suite de pressions étrangères. De plus, et c'est également intéressant, il n'est pas nécessaire de changer la constitution mexicaine pour modifier le traitement prévu pour le secteur énergétique.

J'ajoute en fait ces commentaires et ils ne figurent pas dans le texte que je vous ai donné. J'ai pu les faire parce que j'ai lu cet article qui sera publié ultérieurement. Je me ferai un plaisir de laisser au comité les références de cet article et, si vous désirez l'obtenir, je serais également heureux de vous le fournir.

Pour ce qui est de l'accord de l'ALÉNA proprement dit, je tiens à faire une distinction entre ce que j'appellerais, tout d'abord, les restrictions quantitatives à l'importation et à l'exportation; deuxièmement, les dispositions relatives aux prix; troisièmement, certains autres éléments; quatrièmement, les réserves mexicaines — qui sont d'une importance cruciale.

Au plan quantitatif, les licences d'importation et d'exportation sont autorisées. Le Mexique a le droit de réserver les échanges commerciaux de certaines denrées énergétiques à la société PEMEX, sa société nationale des pétroles. Il est permis d'imposer des restrictions sur les flux énergétiques pour quatre motifs: Premièrement, la conservation de ressources épuisables; deuxièmement, les pénuries d'approvisionnement; troisièmement, la stabilisation des prix; quatrièmement, la sécurité nationale. Cependant, il y a une condition importante ici, la disposition dite de proportionnalité. Par exemple, si le Canada impose des restrictions sur les exportations pour l'un des trois

[Text]

provide available supply to, let us say, the United States, in this case a 36 month average share in exports, i.e., 36 months on three years. However, in the case of Mexico, that provision does not apply.

In terms of pricing, there are to be no minimum or maximum export or import prices and no export taxes. In terms of other provisions, there are provisions now for what I would call the lower-tier regulators. Those lower-tier energy regulators are to avoid any disruption of contracts. That is a new obligation. However, the energy regulatory measures are not to be thwarted by, again, the lower-tier regulators. The reason for those provisions, which are new — and I do not think you need to be a Sherlock Holmes to realize this — arises from the dispute with the California regulatory authorities, which is still ongoing.

The International Energy Program, or IEP, takes priority over the NAFTA in the event of major supply disruptions. As you know, Canada is a signatory to that agreement, and that takes priority over any NAFTA provisions. However, Mexico is not a signatory to IEP, so they are not part of that.

Let me deal now with the Mexican reservations, and I have mentioned a couple of them already. They are really quite restrictive. The Mexican state has reserved activity in exploration, development in production, pipelining, refining and trade. All of those areas are reserved to the Mexican state. There are some portions of the energy market, namely certain petrochemicals, that are excluded from that reservation, but the main ones are not.

Electricity is reserved to the Mexican state. There is some opportunity for private ownership in certain aspects of electricity generation, such as self-generation, co-generation and the like. However, all nuclear activities are reserved to the Mexican state, without exception.

As regards dispute mechanisms and government procurement, a free trade commission is to be set up which would handle energy-related disputes. There is provision for arbitration. There is a new provision which says that domestic laws cannot delay decisions. Provisions for investment are much more explicit than under the free trade agreement, and in that sense protection for investors is more comprehensive. Again, Mexico, because of its particular position on foreign investment, is excluded in general from the investment provisions, which I think are in chapter 11 of the agreement.

[Traduction]

premiers motifs — c'est-à-dire, la conservation des ressources naturelles, les pénuries d'approvisionnement et la stabilisation des prix — il devra fournir des approvisionnements disponibles aux États-Unis, disons, correspondant à la moyenne des exportations des 36 derniers mois, c'est-à-dire 36 mois sur trois ans. Cependant, dans le cas du Mexique, cette disposition ne s'applique pas.

Quant aux prix, il ne doit pas y avoir de prix minimum ou maximum pour les exportations ou les importations et pas de taxes sur les exportations. En ce qui concerne les autres éléments, il y a maintenant des dispositions concernant ce que j'appellerais les réglementations des paliers inférieurs. Les responsables de la réglementation énergétique aux paliers inférieurs doivent éviter de perturber les contrats. C'est une nouvelle obligation. Cependant, les mesures de réglementation de l'énergie ne doivent pas être étouffées par la réglementation d'un palier inférieur, encore une fois. Ces dispositions sont nouvelles et elles découlent — il ne faut pas être Sherlock Holmes pour le comprendre — du différend avec les organismes de réglementation californiens, qui n'est pas toujours pas réglé.

Le Programme international de l'énergie, ou PIE, prévaut sur l'ALÉNA en cas de perturbations majeures des approvisionnements. Comme vous le savez, le Canada est un pays signataire de cet accord qui a préséance sur toutes les dispositions de l'ALÉNA. Toutefois, le Mexique n'a pas ratifié le PIE et il est donc exclu.

Permettez-moi de passer maintenant aux réserves mexicaines et je vous en ai déjà cité deux. Elles sont en fait assez restrictives. L'État mexicain a l'exclusivité en matière de prospection, d'exploitation, d'acheminement par pipelines, de raffinage et de commerce. Tous ces domaines sont réservés à l'État mexicain. Quelques segments du marché énergétique, notamment certains produits pétrochimiques, sont exclus de cette réserve, mais ce sont des exceptions.

L'électricité est réservée à l'État mexicain. On entrevoit la possibilité d'investissements privés dans certains domaines de la production d'électricité, comme l'autogénération, la cogénération et cetera. Cependant, toutes les activités nucléaires sans exception sont réservées à l'État mexicain.

En ce qui concerne les mécanismes de règlement des différends et les marchés publics, une commission du libre-échange doit être créée pour s'occuper des différends portant sur les questions d'énergie. Une disposition prévoit l'arbitrage. Il y a une nouvelle disposition selon laquelle les lois intérieures des pays ne peuvent servir à retarder les décisions. Les dispositions sur les investissements sont beaucoup plus explicites que dans l'accord de libre-échange et en ce sens, les investisseurs sont mieux protégés. Là encore, du fait de sa position particulière sur les investissements étrangers, le Mexique est généralement exclu des dispositions sur les investissements, qui se trouvent au chapitre 11 de l'accord.

[Text]

Just by way of summary, then, in terms of the agreement itself, in broad measure the energy provisions of the Canada-U.S. Free Trade Agreement are preserved, but Mexico has basically opted out. The phrase I use in my essay is that, to some extent, Mexico is a distinct society in terms of energy, within the context of the agreement.

Let me make some comments now on the assessment of the energy component in the NAFTA. The significance, even for Canada and the U.S., is more long term. That is simply because, with deregulation on both sides of the border, to some extent the free trade agreement, as it presently exists, is superfluous — and for that matter, the NAFTA is also superfluous in the short run, because we virtually have free trade, even in the absence of any agreement. We have seen the exclusion for Mexico on certain important provisions. They own all of the resources and they have exclusive involvement in the vast majority of the energy activities. I do not think too much should be made of their ownership of the resources; after all, here in Canada, the provinces own the resources. Therefore that is not a big sticking point, I think, in terms of the agreement.

There is a slight nibbling away at the edges in the case of some of the Mexican trade in natural gas and some of the trade in electricity. There is provision for private parties to make contracts, but again, they have to be approved by the Mexican government. It is not a hands-off situation, by any means.

There is a specific and interesting phrase in the agreement itself that obviously refers to the fact that the agreement is supposed to evolve over time. In other words, this particular and special treatment for the Mexican energy sector is not seen as being cast in stone, and I think it is over the long run that one would see, perhaps, some relaxation of provisions and see some more investment by, or provision for, investment across borders in the Mexican energy sector. That may be provoked in any event, because the Mexican authorities are intending to embark on a very large program of investment — 15 to 20 billion dollars — and to do that, they will need foreign input of capital, equipment and services. That may take place irrespective of NAFTA, and in that sense there has already been some relaxation of the rules for participating in Mexico. Those things predate the NAFTA.

My guess is that, over the balance of this decade, the NAFTA will not have much impact on the energy flows among the three nations. Over the longer term, however, there might be some interesting developments. I think initially we will see more United States gas, and even Canadian gas, moving to Mexico; Canadian gas may flow to Mexico partly by displacement. If the agreement is carried forward, it may be

[Traduction]

En résumé, donc, pour ce qui est de l'accord lui-même, les dispositions de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis en matière d'énergie sont préservées, mais on peut dire que le Mexique n'y est pas astreint. Pour reprendre les termes que j'emploie dans mon texte, le Mexique est, dans une certaine mesure, reconnu dans l'accord comme une société distincte sur le plan de l'énergie.

Je voudrais maintenant faire quelques observations sur l'évaluation du volet énergie de l'ALÉNA. Même pour le Canada et les États-Unis, c'est plutôt à long terme que ces dispositions sont importantes. Tout simplement parce que, avec la déréglementation des deux côtés de la frontière, l'accord de libre-échange en vigueur actuellement est dans une certaine mesure superflu — et d'ailleurs, l'ALÉNA est également superflu à court terme, puisque le libre-échange existe pratiquement déjà, même sans accord. Nous avons vu que le Mexique était exclu de certaines dispositions importantes. Les ressources sont la propriété de l'État et celui-ci a l'exclusivité dans la grande majorité des activités relatives à l'énergie. Il ne faut pas faire trop de cas de cette propriété des ressources; après tout, ici au Canada, les ressources appartiennent aux provinces. Cela ne me semble donc pas un écueil majeur dans l'accord.

Il y a de petites percées sur les bords dans le cas de certains échanges de gaz naturel et d'électricité au Mexique. Il est possible à des parties privées de conclure des contrats mais ceux-ci doivent encore une fois être approuvés par le gouvernement mexicain. C'est loin de se faire librement.

L'accord lui-même contient un passage précis et intéressant montrant clairement qu'il est censé évoluer avec le temps. Autrement dit, ce traitement spécial et particulier du secteur énergétique mexicain n'est pas considéré comme immuable et je crois que c'est à long terme que l'on verra peut-être un certain assouplissement des dispositions et un accroissement des investissements étrangers dans le secteur énergétique mexicain, ou de nouvelles dispositions à ce sujet. Cela peut de toute façon être provoqué parce que les autorités mexicaines ont l'intention de lancer un très vaste programme d'investissement — de 15 à 20 milliards de dollars et elles auront besoin pour cela de capitaux, de matériel et de services étrangers. Cela peut se faire indépendamment de l'ALÉNA et dans ce sens, il y a déjà eu un assouplissement des règles sur la participation au Mexique. Tout cela est antérieur à l'ALÉNA.

D'après moi, durant les dernières années de cette décennie, l'ALÉNA n'aura pas beaucoup d'influence sur les flux énergétiques entre les trois pays. À long terme, cependant, l'évolution pourrait être intéressante. Je crois qu'au départ, nous verrons une augmentation du gaz américain et même du gaz canadien allant vers le Mexique; c'est peut-être à la suite d'un déplacement que le gaz canadien ira vers le Mexique. Si

[Text]

that the United States will feel more comfortable about relaxing some of its own restrictions on energy movements.

Interestingly, the export of Alaskan oil is prohibited by the United States. Under the free trade agreement, minor amounts — 50,000 barrels a day — are allowed to move to Canada, but the United States reserves Alaskan oil for its domestic market. If the NAFTA evolves over time, it may well be that the United States will feel more comfortable about relaxing its ban on the export of Alaskan oil. The supposition I am making here is that they will feel more comfortable about relying on Mexican oil, and therefore they will not need to be so nationalistic about the Alaskan oil.

By way of on aside, as you know, the United States is very concerned and uncomfortable about its trade deficit with Japan, yet it is rather ironic that one of the contributing factors to that trade imbalance is that the Japanese would love to use the Alaskan oil, but the United States refuses to export that oil to Japan. This also has some repercussions for Canada because, at the present time, a relatively natural market for Canadian heavy oil is the West Coast of the United States. However, the necessity for the United States to move its Alaskan oil into the U.S. lower 48 state markets means that Canadian heavy oil does not find its natural market there.

If the agreement evolves over time, I think we will see greater integration of the energy resources of the three nations, and that will lead to some greater efficiencies, but not over the near term. The other thing over the longer term is that if the NAFTA — which is open-ended in the sense that other nations can join NAFTA without rewriting the whole agreement — attracts participation among other Latin American countries — and I know that Chile, for example, is interested — we might see some developments over the long run that may, as I suggest in my essay, even shift the structure of the world oil market. If we have, let us say, a North and South America free trade zone, then we are looking at Mexican oil being joined by the very considerable resources of Venezuela, as well as resources in other Latin American countries.

In that sense, there could be a shift, perhaps, in the balance of power in world oil markets in general, somewhat away from the Middle East. I do not want to lay much emphasis on that, since it is fairly speculative. However, I am merely looking ahead to the long term future, and suggesting to you that that kind of development is not out of the question.

Mr. Chairman, I think that is all I want to say in terms of a kind of general preamble. What I would now like to do is revert to the specific questions that you, Mr. Chairman, had

[Traduction]

l'accord est adopté, il se pourrait que les États-Unis hésitent moins à assouplir certaines de leurs restrictions sur les mouvements énergétiques.

Il est intéressant de noter que les États-Unis interdisent l'exportation du pétrole de l'Alaska. En vertu de l'accord de libre-échange, de petites quantités — 50 000 barils par jour — peuvent entrer au Canada mais les États-Unis réservent le pétrole de l'Alaska pour leur marché intérieur. Si l'ALÉNA évolue avec le temps, il se pourrait que les États-Unis soient prêts à lever leur interdiction sur les exportations de pétrole de l'Alaska. En disant cela, je suppose que, sachant qu'ils peuvent compter davantage sur le pétrole mexicain, ils n'éprouveraient pas le besoin d'être aussi nationalistes au sujet du pétrole de l'Alaska.

Si vous me permettez un digression, les États-Unis sont, comme vous le savez, très inquiets et préoccupés par leur déficit commercial avec le Japon et, ironiquement, ce déficit commercial est en partie dû au fait que les États-Unis refusent d'exporter au Japon le pétrole de l'Alaska que pourtant les Japonais seraient ravis de pouvoir utiliser. Cela se répercute aussi sur le Canada parce que, actuellement, la côte ouest des États-Unis constitue un marché relativement naturel pour le pétrole lourd canadien. Cependant, comme les États-Unis doivent acheminer leur pétrole de l'Alaska jusqu'aux marchés des 48 états continentaux, le pétrole lourd canadien ne peut y trouver son marché naturel.

Si l'accord évolue avec le temps, je crois qu'il y aura une plus grande intégration des ressources énergétiques des trois pays, ce qui aboutira à une plus grande efficacité, mais ce n'est pas le cas à court terme. Toujours à long terme, si l'ALÉNA — qui est un accord ouvert, dans la mesure où d'autres pays peuvent le signer sans qu'il soit nécessaire de tout reprendre — si l'ALÉNA donc, attire la participation d'autres pays latino-américains — et je sais que le Chili, par exemple, est intéressé — l'évolution à long terme pourrait même, comme je l'explique dans mon texte, modifier la structure du marché mondial du pétrole. En effet, si la zone de libre-échange s'étend, disons, à l'Amérique du Nord et du Sud, au pétrole mexicain viendraient s'ajouter les ressources très importantes du Venezuela de même que les ressources des autres pays latino-américains.

En ce sens, l'équilibre du pouvoir sur les marchés pétroliers mondiaux en général pourrait se modifier au détriment du Moyen-Orient. Je ne veux pas trop insister sur ce point puisque tout cela n'est qu'hypothèse. Mais si l'on réfléchit à l'avenir à long terme, ce genre d'évolution n'est pas impensable.

Monsieur le président, c'est tout ce que je voulais vous dire dans le cadre de mon préambule général. J'aimerais maintenant revenir aux questions précises que vous avez posées. J'ai

[Text]

posed. I have prepared a table that summarizes the differences between the agreements. Perhaps we might examine that now.

I have circulated the table, on which I list 18 points on the nature of the provisions. As you can see, it is a comparison between Canada and Mexico. In your letter, Mr. Chairman, you referred to the free trade agreement. Since, as I have said, the Canadian obligations to the U.S. would be virtually the same under both agreements, I have compiled this table in the context of the NAFTA. Let us just go through each of these items very quickly.

The first one relates to trade restrictions. When I talked to you earlier about the provisions for quantitative restrictions, the first three — price stabilization, conservation of resources, et cetera — those were all fashioned on the GATT agreements. In that sense, it is important to recognize that the free trade agreement itself is not new in that it embodied some of the GATT agreements to which we are obligated in any event.

Observance of trade restrictions on non-parties: That means that in the event, say, that the United States restricts imports from Libya, for example, Canada should not then be a conduit to bring that Libyan oil into the United States. If, however, any of the parties want to do something such as that, they are at least obliged — and this is point three — to consult with the other parties.

Import and export licensing: U.S., Mexico and Canada are treated equally there.

Senator MacEachen: Because of the ability to impose, say, export licensing on a pricing system, if a country can control the supply, it can influence the price. I presume we will talk later on about minimum or maximum export and import prices, but is there a relationship between the ability to determine the quantities that are sold abroad and the pricing?

Dr. Watkins: Yes there is, and one aspect is broad and one is subtle. The broad aspect is that if you restrict supply, as you correctly said, that can affect the price. However, you cannot do it in such a way as to single out a specific country by either imposing an export tax or some other kind of price regulation at the border. In other words, you do not differentiate between the domestic and the export market.

However, there is a subtle way around that. It might be contrary to the agreement, or at least it would raise questions, but in any event, it is along the following lines: I mentioned the 36 month total proportionality restriction. One might automatically think of that in terms of being something that would be

[Traduction]

préparé un tableau résumant les différences entre les accords. Nous pourrions peut-être l'examiner maintenant.

J'ai distribué le tableau sur lequel se trouve une liste de 18 points sur la nature des dispositions. Comme vous le voyez, c'est une comparaison entre le Canada et le Mexique. Dans votre lettre, monsieur le président, vous avez parlé de l'accord de libre-échange. Puisque, comme je l'ai dit, les obligations du Canada envers les États-Unis seraient pratiquement les mêmes en vertu des deux accords, j'ai préparé ce tableau dans le contexte de l'ALÉNA. Voyons très rapidement chacun de ces points.

Le premier concerne les restrictions commerciales. Lorsque je vous ai parlé tout à l'heure des dispositions relatives aux restrictions quantitatives, les trois premières — stabilisation des prix, conservation des ressources, etc. — étaient inspirées des accords du GATT. En ce sens, il est important de savoir que l'accord de libre-échange lui-même n'est pas nouveau dans la mesure où il reprend certains des accords du GATT que nous sommes tenus de respecter de toute façon.

Respect des restrictions commerciales à l'égard de tiers pays: Cela signifie qu'au cas où, par exemple, les États-Unis imposeraient des restrictions sur les importations en provenance de Libye, le Canada ne peut être utilisé pour faire entrer clandestinement ce pétrole libyen aux États-Unis. Cependant, si l'un des pays veut prendre ce genre de mesure, il est au moins obligé — et c'est le point 3 — de consulter les autres.

Licences d'importation et d'exportation: Les États-Unis, le Mexique et le Canada sont traités de la même façon sur ce point.

Le sénateur MacEachen: Puisqu'il est possible d'imposer, disons, des licences d'exportation sur un système de prix, si un pays peut contrôler l'approvisionnement, il peut influencer les prix. Je présume que nous reviendrons sur la question des prix minimums ou maximums des exportations et des importations, mais y a-t-il un rapport entre la possibilité de déterminer les quantités vendues à l'étranger et l'établissement des prix?

M. Watkins: Oui, effectivement, et c'est d'une part très large et d'autre part plutôt subtil. Au plan large, si l'on restreint l'approvisionnement, cela peut, comme vous l'avez dit très justement, influencer le prix. Cependant, vous ne pouvez pas imposer de traitement particulier à un pays précis, soit en imposant une taxe sur les exportations, soit en réglementant les prix autrement à la frontière. En d'autres termes, on ne fait pas de distinction entre le marché intérieur et le marché d'exportation.

Toutefois, il y a une façon subtile de contourner cela. C'est peut-être contraire à l'accord, ou tout au moins cela susciterait des questions, mais en tout cas, voici ce qui se passerait: J'ai parlé de la restriction concernant la proportionnalité totale de 36 mois. On pourrait penser tout de suite que cette restriction

[Text]

invoked by the country that is importing the supply. However, in the case of gas, suppose Canada wanted to restrict its exports of gas to the United States. One would naturally think that the United States would be the ones who would say, "We want proportionality. You must sell us, or make available to us, at least the same share." Let us say that amounts to about 40 per cent, as it has been for the last three years.

An interesting manipulation of that situation could be that the exporting country could impose the proportionality provision. It may want to do that for the following reason: Suppose you want to stabilize the Canadian prices at, say, a lower level than the world oil price. You could declare proportionality to restrict exports to the U.S. so that they could not then access, let us say, the gas or oil at the new stabilized price level. They would be restricted to the proportional amount, and presumably what would happen is that they would move up the price of oil or gas to the world level, because then they are allowed to bid for the supplies. Therefore there could be a dual-price mechanism. I think that scenario illustrates that there are provisions in this agreement that are by no means clear cut, and manipulations can be performed on both sides of the border.

In the longer version of my paper in the NAFTA assessment and also in a couple of other papers I will leave with you, I also point out that neither the existing free trade agreement nor the NAFTA erases the border. There are important measures that can still be taken legitimately within both those agreements that will allow respective parties to control energy trade to some degree. There are just certain things that they cannot do. For example, at the government level, they cannot discriminate on the price between exports and the domestic market. The market can do it, but it cannot be imposed by government controls.

Senator MacEachen: If the exporting country imposed proportionality, you have already stated that it could influence the price in the importing country.

Dr. Watkins: Senator, it depends on what the proportionality share is, but in the case I have stated, the Americans would presumably want to access that gas, and they would bring the price up in comparison with what the stabilized price would be, if you wanted to have price stabilization of the domestic market. There is another interesting aspect of that, which is: Suppose the U.S. proposes import tariffs on foreign oil.

Senator MacEachen: Including any Mexican oil?

Dr. Watkins: They would not do it under the agreement with Canada and Mexico, but suppose they do it for foreign oil. The price of U.S. oil would go up because of the fact that the U.S. market is so heavily dependent upon foreign oil. What would be the good for Canada in such a situation? It

[Traduction]

va être invoquée par le pays important la marchandise. Mais dans le cas du gaz, supposons que le Canada veuille limiter ses exportations de gaz aux États-Unis. On peut s'attendre à ce que ce soit les États-Unis qui insistent en disant, «Nous voulons la proportionnalité. Vous devez nous vendre au moins la même part ou tout au moins la mettre à notre disposition.» Disons que cela correspond à environ 40 p. 100, comme c'était le cas au cours des trois dernières années.

Cette situation pourrait être manipulée de façon intéressante si le pays exportateur imposait la disposition de proportionnalité. Il pourrait décider de le faire pour le motif suivant: disons que l'on veut stabiliser les prix canadiens à un niveau inférieur à celui du cours mondial du pétrole. On pourrait imposer la proportionnalité pour restreindre les exportations vers les États-Unis pour les empêcher d'avoir accès au gaz ou au pétrole, disons, au nouveau prix stabilisé. Ils seraient limités à la quantité proportionnelle et ils augmenteraient probablement le prix du pétrole ou du gaz pour l'amener au niveau mondial, ce qui leur permettrait d'essayer d'obtenir les approvisionnements. Il y aurait donc un mécanisme de double prix. Ce scénario montre bien que certaines des dispositions de l'accord sont loin d'être claires et que des manipulations sont possibles des deux côtés de la frontière.

Dans la version longue de mon document sur l'ALÉNA de même que dans deux autres documents que je vais vous laisser, je note également que ni l'accord de libre-échange existant ni l'ALÉNA n'effacent la frontière. Ces deux accords permettent encore d'adopter en toute légitimité des mesures importantes qui permettront aux parties respectives de contrôler dans une certaine mesure les échanges énergétiques. Il n'y a que certaines choses que l'on ne peut pas faire. Par exemple, au niveau gouvernemental, on ne peut faire de distinction de prix entre les exportations et le marché intérieur. Ce peut être le fait du marché mais pas de mesures de contrôle gouvernementales.

Le sénateur MacEachen: Vous avez expliqué que si le pays exportateur imposait la proportionnalité, cela pouvait influencer le prix dans le pays importateur.

M. Watkins: Sénateur, cela dépend de la part de proportionnalité, mais dans le cas que j'ai décrit, les Américains voudraient probablement avoir accès à ce gaz et feraient augmenter le prix par rapport au prix stabilisé, dans le cas où l'on chercherait à stabiliser les prix sur le marché intérieur. Il y a un autre aspect intéressant dans cette question: supposons que les États-Unis désirent imposer des droits de douane sur les importations de pétrole étranger.

Le sénateur MacEachen: Dont le pétrole mexicain?

M. Watkins: L'accord avec le Canada et le Mexique le leur interdirait mais supposons qu'ils le fassent pour le pétrole étranger. Le prix du pétrole américain augmenterait parce que le marché américain dépend terriblement du pétrole étranger. Quel serait l'avantage d'une telle situation pour le Canada? Ce

[Text]

would be good for Canadian producers, because they would also sell at the higher price, but it would be terrible for Canadian consumers because, in effect, we would be importing the U.S. tariff into Canada.

This is a situation where the kind of manipulation I just mentioned to you might be important, because Canada would presumably say, "No, we are not a participant in this import tariff; we want to stabilize our prices at the world level, not at some price higher than that, so we will invoke proportionality." The Americans, of course, would then put up the price to their higher level of prices, including the tariff, and the Canadian domestic market would still receive the price based on world oil prices.

Senator Grafstein: You lost me there.

Senator MacEachen: You lost me there, too.

Dr. Watkins: Canadian prices would not change. In effect, we would have a dual-pricing mechanism, with the exports carrying the higher American price, and the domestic price being at the lower level.

Senator Grafstein: Therefore, in effect, we can protect the domestic marketplace by dual pricing; exporting the higher price and still retaining a protective domestic marketplace?

Dr. Watkins: Yes, rather like we did in the late 70s and early 80s, but the important difference here is that this would not be done by way of an export tax. There would be no discrimination by the government. The market, in effect, is bid up to the price in the export market.

Senator MacEachen: How can action in the market alone, as you tell me, establish proportionality? How would that happen, acting apart from the government.

Dr. Watkins: If you ignore the governments on both sides of the border that impose the tariff, in the case I cited, basically the price would rise, in the absence of any government intervention, to the higher price, the price plus the tariff. Under the NAFTA — or for that matter, under the Canada-U.S. Free Trade Agreement — the price stabilization criteria would enable you to, in effect, impose proportionality.

Senator MacEachen: You say "it would enable you," who is "you"?

Dr. Watkins: Canada.

Senator MacEachen: The government of Canada?

Dr. Watkins: Correct, the federal government.

[Traduction]

serait intéressant pour les producteurs canadiens qui vendraient à un prix plus élevé mais ce serait terrible pour les consommateurs canadiens parce que cela reviendrait, en fait, à importer les droits de douane américains au Canada.

C'est justement dans un cas comme celui-là que le genre de manipulation que je viens de vous décrire serait important parce que le Canada dirait sans doute, «Non, nous ne voulons pas de ces droits sur les importations; nous voulons stabiliser nos prix au niveau mondial, pas à un niveau plus élevé, et nous allons invoquer la proportionnalité.» Bien sûr, les Américains augmenteraient alors leur prix en le faisant passer au niveau supérieur, droits de douane compris, et le marché intérieur canadien recevrait toujours le prix correspondant aux cours mondiaux.

Le sénateur Grafstein: Là, vous m'avez.

Le sénateur MacEachen: Moi aussi.

M. Watkins: Les prix canadiens ne changeraient pas. En fait, nous aurions un mécanisme de double prix, avec les exportations au prix américain élevé et un prix intérieur plus bas.

Le sénateur Grafstein: Par conséquent, nous pouvons en fait protéger le marché intérieur par un système de double prix; exporter au prix supérieur et continuer à protéger le marché intérieur?

M. Watkins: Oui, un peu comme nous l'avons fait à la fin des années 70 et au début des années 80, la différence étant que l'on ne passerait par une taxe sur les exportations. Le gouvernement ne ferait aucune distinction. C'est en fait le marché qui déterminerait le prix sur le marché d'exportation.

Le sénateur MacEachen: Comment le marché seul pourrait-il, comme vous me le dites, établir la proportionnalité? Comment serait-ce possible, en dehors de mesures gouvernementales?

M. Watkins: Si l'on ignore les gouvernements des deux côtés de la frontière où sont imposés les droits de douane, dans le cas que j'ai exposé, le prix augmenterait, en l'absence de toute intervention gouvernementale, pour atteindre le niveau le plus élevé, c'est-à-dire le prix majoré des droits de douane. En vertu de l'ALÉNA — ou d'ailleurs, de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis — les critères de stabilisation des prix vous permettraient en fait d'imposer la proportionnalité.

Le sénateur MacEachen: Vous dites «vous permettraient», qui est «vous»?

M. Watkins: Le Canada.

Le sénateur MacEachen: Le gouvernement du Canada?

M. Watkins: Exact, le gouvernement fédéral.

[Text]

Senator MacEachen: You are saying that the federal government could impose proportionality in order to reduce the importation of American oil from the United States?

Dr. Watkins: Not so much to reduce the importation, because Canada will still allow them to move a 36 month average share.

Senator MacEachen: But that would stabilize the importation, at least.

Dr. Watkins: Yes.

Senator Grafstein: Into the United States?

Dr. Watkins: Into the United States, but you would not import into Canada the higher United States price for the Canadian domestic market. You would have the Americans pay the higher price on the Canadian exports at the U.S.-Canadian border, but it would not be done by way of a tax.

Senator MacEachen: I see.

Dr. Watkins: What I am suggesting to you is that, although the proportionality provision looks all the time as if it is something that would be in the interest of the country that is receiving the supplies, that is not necessarily the case. The country that is the exporter may also, under certain circumstances, use that provision to its own advantage. It is not a one-way thing.

The Chairman: For the sake of the record, honourable senators, the questions are good, but if you intend to ask them spontaneously, please speak in a loud voice because, otherwise, there will be no answers.

Senator Bosa: I just thought that would apply in the case of an emergency, that proportionality would be triggered.

Dr. Watkins: The emergence of a provision for national security is a bit different. National security would not trigger proportionality.

Senator Bolduc: It is outside of that?

Dr. Watkins: Yes, it is outside. To get back to the comparison between Mexico and Canada, the point you just raised about national security is an important one. The question is: What constitutes national security.

In terms of the United States and Canada, that portion of the agreement, the definition of national security is very narrow. It is basically defined as military conflict, government military reasons. In the case of Mexico, the definition of national security is much broader. It is a kind of GATT definition which covers a multitude of other things, not just military conflict.

[Traduction]

Le sénateur MacEachen: Vous dites que le gouvernement fédéral pourrait imposer la proportionnalité afin de réduire les importations de pétrole américain en provenance des États-Unis?

M. Watkins: Non pas tant réduire les importations, parce que le Canada leur permettra toujours d'importer une part correspondant à la moyenne de 36 mois.

Le sénateur MacEachen: Mais au moins, cela stabiliserait les importations.

M. Watkins: Oui.

Le sénateur Grafstein: Aux États-Unis?

M. Watkins: Aux États-Unis, mais les importations au Canada pour le marché intérieur ne seraient pas au prix américain le plus élevé. Les Américains paieraient le prix fort sur les exportations canadiennes à la frontière canado-américaine, mais ce ne serait pas du fait d'une taxe.

Le sénateur MacEachen: Je vois.

M. Watkins: J'essaie de montrer que bien que l'on ait l'impression que la disposition de la proportionnalité est toujours dans l'intérêt du pays qui reçoit les marchandises, cela n'est pas nécessairement le cas. Le pays exportateur peut également, dans certaines circonstances, utiliser cette disposition à son avantage. Ce n'est pas unilatéral.

Le président: Honorables sénateurs, je vous en prie, les questions sont bonnes, mais, pour le compte rendu, si vous voulez les poser spontanément, parlez assez fort parce qu'autrement il n'y aura pas de réponse.

Le sénateur Bosa: Je pensais que cela s'appliquerait seulement dans un cas d'urgence, que là, la proportionnalité serait demandée.

M. Watkins: La situation est un peu différente pour ce qui est de la sécurité nationale. La sécurité nationale ne ferait pas intervenir la proportionnalité.

Le sénateur Bolduc: C'est en dehors de cela?

M. Watkins: Oui, c'est en dehors. Pour revenir à la comparaison entre le Mexique et le Canada, la remarque que vous venez de faire à propos de la sécurité nationale est importante. La question est de savoir ce qui constitue la sécurité nationale.

Pour les États-Unis et le Canada, pour cette partie de l'accord, la définition de la sécurité nationale est très étroite. Il s'agit essentiellement de conflit militaire, de raisons militaires gouvernementales. Dans le cas du Mexique, la définition de la sécurité nationale est beaucoup plus large. C'est le genre de définition du GATT qui couvre une foule d'autres choses, et pas uniquement le conflit militaire.

[Text]

Senator Grafstein: Would that be economic?

Dr. Watkins: In terms of negotiation.

Senator Bolduc: To understand better with respect to the reserves you are talking about here in your second document, I see for example for petroleum, in terms of billions of barrels, you answered that that is around 40 billion. You are saying that the security element is outside of that completely? The military reserve is outside of that. There are additional reserves?

Dr. Watkins: You are referring here to the SPR, the strategic petroleum reserve? Yes, that is outside of that. The actual petroleum amount — I forget how much it is, but it is a relatively small amount in the sense that the strategic petroleum reserve is the reserve that is there and available to quell market dislocations in a short-term sense. They were used a bit during the Kuwait crisis. You shove the extra oil on the market to stop prices escalating on the short run. It is kind of quarantined, to be used just in an emergency on the common market. You are right; it is not included in the 40-odd billion.

Senator Grafstein: That is news to me. I thought I understood the provisions of the FTA, generally speaking. At the end of the day, in the event of an international oil shock, all of a sudden the international prices go up. Canada's export prices would naturally rise to international market levels in order to sustain ourselves. At that precise moment, under the FTA, we could, in effect, allow the international price to float for export purposes, and then sustain the price freeze or price stabilization for our domestic marketplace. Is that what you are saying would happen under the FTA as it is presently constituted?

Dr. Watkins: There are two stages. First, in the event of a crisis like that, the IEP takes precedence over both the NAFTA and the FTA, so that what will apply will be the provisions that Canada has agreed to under that agreement: In other words, to supply a certain quantity of oil to the international market, come what may, and, in effect, not disrupt normal channels of supply.

I find it a bit difficult to conceive — except on a coordinated basis — of the United States really pursuing the kind of policy that we did in the 1970s of holding domestic prices below world oil levels when it is the world oil market that is generating the disturbance.

I would have to think that through. It may be some of the manipulations that I talked about, vis-a-vis the United States domestic measures, that might be applicable. You can go to price stabilization first.

Senator Grafstein: You can? Mexico is exempted from all of that. They do not have this restriction, one way or the other, either on the export price or on the import. They can

[Traduction]

Le sénateur Grafstein: Serait-ce économique?

M. Watkins: En termes de négociation.

Le sénateur Bolduc: Afin de mieux comprendre la question des réserves dont vous parlez ici dans votre deuxième document, je vois par exemple que pour le pétrole, vous répondez que le chiffre est d'environ 40 milliards de barils. Vous voulez dire que l'élément sécurité est complètement distinct de cela? La réserve militaire est indépendante de cela. Il y a des réserves supplémentaires?

M. Watkins: Vous pensez à la RPS, la réserve de pétrole stratégique? Oui, c'est en plus de cela. La quantité de pétrole — je ne me souviens plus de la quantité exacte, mais elle est relativement faible dans la mesure où la réserve de pétrole stratégique doit servir à éviter les dislocations du marché à court terme. Elle a servi un peu pendant la crise du Koweït. On met le pétrole supplémentaire sur le marché pour stopper l'escalade des prix à court terme. C'est un genre de mise en quarantaine, le pétrole devant uniquement servir lors d'une urgence dans le marché commun. Vous avez raison; cette quantité n'est pas comprise dans les quelques 40 milliards.

Le sénateur Grafstein: J'ignorais cela. Je croyais avoir compris les dispositions de l'ALÉ, en général. En cas de choc pétrolier international, les prix mondiaux augmenteraient tout d'un coup. Les prix des exportations canadiennes monteraient bien sûr jusqu'aux niveaux internationaux pour que nous nous maintenions. À ce moment précis, avec l'ALÉ, nous pourrions laisser flotter le prix international pour les exportations et décréter un gel des prix ou une stabilisation des prix pour le marché intérieur. Est-ce bien ce qui pourrait se passer, d'après vous, selon les dispositions actuelles de l'ALÉ?

M. Watkins: Il y a deux étapes. Premièrement, dans le cas d'une crise comme celle-là, le PIE a préséance sur l'ALÉNA et sur l'ALÉ, de telle sorte que ce sont les dispositions de cet accord ratifié par le Canada qui vont s'appliquer: autrement dit, fournir une certaine quantité de pétrole au marché international quoi qu'il advienne, et, en fait, ne pas perturber les filières normales d'approvisionnement.

J'ai un peu de mal à concevoir — sauf s'il y avait une coordination — que les États-Unis puissent adopter le genre de politique que nous avions au cours des années 70 en maintenant les prix intérieurs en dessous des cours mondiaux alors que c'est au marché mondial qu'est due la perturbation.

Il faudrait que j'y réfléchisse. Certaines des manipulations dont j'ai parlé, par rapport aux mesures intérieures américaines, pourraient être applicables. On peut stabiliser les prix avant.

Le sénateur Grafstein: Oui? Le Mexique est exempté de tout cela. Il n'est pas assujéti à cette restriction, d'une façon ou d'une autre, ni sur le prix à l'exportation ni sur le prix à

[Text]

maintain, by constitutional means in Mexico, a competitive advantage in terms of their domestic manufacture if they chose to keep their prices well below international levels, while sustaining export prices. They can do that freely without any problem.

Dr. Watkins: They can invoke these to restrict the oil exports.

Senator Grafstein: They can also adjust their domestic price.

The Chairman: Would you tell us what "these" are for the record?

Dr. Watkins: What I have labeled here on Table A-7 as *i*, *ii* and *iii*, are measures that would allow Mexico to impose these restrictions, and they do not have to use proportionality. Then presumably, with respect to any oil that they wish to make available to the United States or to the worldwide market in general they can trade at those prices. I would also remind you that the trading is concentrated in PEMEX, the national oil company.

Senator MacEachen: Mr. Chairman, I am sure that the Canadian government and the Mexican government have precisely the same obligation, which it is to say that they are permitted to use these licences with respect to countries other than the United States, Mexico and Canada, but not against each other, is that right?

Dr. Watkins: Yes, in respect of the licensing arrangements.

Senator MacEachen: Are you referring to export licences?

Dr. Watkins: Yes, with respect to export licences. Canada can provide export licences; Mexico can provide export licences. The United States can provide import licences and their own export licences.

Senator MacEachen: They cannot be quantitative?

Dr. Watkins: Yes, they can be quantitative.

Senator MacEachen: In other words, under FTA or the NAFTA, Canada could issue a licence restricting the sale of oil to the U.S. market?

Dr. Watkins: Canada can issue a licence for a certain amount of oil for that market, but cannot do it in the restrictive sense of saying, "We are singling you out, the export market, for special treatment." Those kind of licensing aspects would have to be non-discriminatory.

Senator MacEachen: In other words, if an export licence were used by Canada to reduce the flow of oil into the United States, there would have to be an equal reduction within the domestic market; is that what it means?

[Traduction]

l'importation. Il peut conserver, par la voie constitutionnelle dans son cas, un avantage concurrentiel pour sa production intérieure s'il décidait de conserver ses prix bien en dessous des niveaux internationaux, tout en maintenant les prix à l'exportation. Il peut le faire librement sans aucun problème.

M. Watkins: Il peut les invoquer pour restreindre les exportations de pétrole.

Le sénateur Grafstein: Il peut simplement ajuster son prix intérieur.

Le président: Pouvez-vous nous dire à quoi correspond ce «les» pour le compte rendu?

M. Watkins: Les éléments que j'ai indiqués ici au tableau A-7, sous *i*, *ii* et *iii*, correspondent à des mesures qui permettraient au Mexique d'imposer ces restrictions, et il n'est pas tenu à la proportionnalité. Ainsi, il doit pouvoir pratiquer ces prix pour tout le pétrole qu'il voudrait fournir aux États-Unis ou au marché mondial en général. Je vous rappelle également que la PEMEX, la société nationale des pétroles, a l'exclusivité en matière commerciale.

Le sénateur MacEachen: Monsieur le président, je suis sûr que le gouvernement canadien et le gouvernement mexicain ont exactement la même obligation, c'est-à-dire qu'ils sont autorisés à utiliser ces licences pour des pays autres que les États-Unis, le Mexique et le Canada, mais pas l'un contre l'autre, n'est-ce pas?

M. Watkins: Oui, pour ce qui est des licences.

Le sénateur MacEachen: Voulez-vous parler des licences d'exportation?

M. Watkins: Oui, à propos des licences d'exportation. Le Canada peut fournir des licences d'exportation, le Mexique également. Les États-Unis peuvent donner des licences d'importation et leurs propres licences d'exportation.

Le sénateur MacEachen: Elles ne peuvent pas être quantitatives?

M. Watkins: Si, elles peuvent être quantitatives.

Le sénateur MacEachen: Autrement dit, le Canada pourrait en vertu de l'ALÉ ou de l'ALÉNA instituer une licence limitant la vente de pétrole au marché américain?

M. Watkins: Le Canada peut émettre une licence pour une certaine quantité de pétrole pour ce marché mais ne peut pas le faire de façon restrictive en disant, «Nous adoptons un traitement spécial uniquement pour le marché d'exportation». Ces licences doivent être non discriminatoires.

Le sénateur MacEachen: En d'autres termes, si le Canada se servait d'une licence d'exportation pour diminuer le flux de pétrole vers les États-Unis, il faudrait une réduction équivalente sur le marché intérieur; est-ce bien ce que cela signifie?

[Text]

Dr. Watkins: It could be, but actually you raise an interesting point which is the following: In the case of gas, the National Energy Board issues export licences by looking at the future supplies available, because the provision in the federal act that says you may only export energy resources that are surplus to the Canadian economy still holds. However, right now, as you probably know, the National Energy Board has a so-called market-based procedure that, with a decision that they will be making quite soon, in my opinion will be restricted to saying, "How do you define a surplus?" The answer being that you define it if there are no complaints from domestic consumers. They cannot access the gas under the same terms and conditions as the exporter. That is how the surplus is defined at present.

However, if you were looking at issuing a new long-term export licence — and this, of course, would involve future flows — and if you then said, "We will not issue the licence because it covers supplies not surplus to the Canadian economy," the key question is: Would that trigger proportionality? Such proportionality relates to past flows and ongoing flows. If you are looking at the future and saying "We do not have a surplus," it is not clear to me that that would be contrary to the agreement. If the NEB says "No, we do not have the gas and oil for our future," it is not clear to me that we would abrogate the agreement by restricting the flow.

Senator MacEachen: May I ask another question? If there is no obligation now, is there an obligation arising from the FTA for Canada to issue export licences for the sale of gas to the United States in the future?

Dr. Watkins: There is no obligation, but it can do so.

Senator MacEachen: Pardon?

Dr. Watkins: There is no obligation, but it can do so.

Senator MacEachen: It is permissible?

Dr. Watkins: It is permissible, right.

Senator MacEachen: Therefore Canada could say, "No more gas to the United States," if it wished?

Dr. Watkins: If it wished.

Senator MacEachen: If it made sense.

Dr. Watkins: That is right.

Senator MacEachen: There is nothing in the FTA that says we must turn on the tap?

Dr. Watkins: That is right.

Senator MacEachen: Except in relation to the past history?

Dr. Watkins: With respect to proportionality.

[Traduction]

M. Watkins: Ce serait possible, mais vous soulevez en fait une question intéressante, qui est celle-ci: dans le cas du gaz, l'Office national de l'énergie délivre des licences d'exportation en tenant compte des approvisionnements futurs disponibles, parce que la disposition de la loi fédérale selon laquelle on ne peut exporter que les ressources énergétiques excédentaires pour l'industrie canadienne est toujours valable. Cependant, actuellement, comme vous le savez sans doute, l'Office national de l'énergie a une procédure dite liée au marché qui d'après moi, après une décision qui sera bientôt prise, se limitera à dire, «Comment définit-on un excédent?» La réponse étant qu'on le définit s'il n'y a pas de plaintes des consommateurs intérieurs. Ils ne peuvent pas avoir accès au gaz selon les mêmes modalités que l'exportateur. C'est ainsi que l'on définit l'excédent actuellement.

Mais si l'on envisageait d'instituer une nouvelle licence d'exportation à long terme — et cela porterait bien sûr sur les flux à venir — et si l'on disait, «Nous n'instituerons pas la licence parce qu'elle porte sur l'approvisionnement et non sur la partie excédentaire pour l'économie canadienne», la question clé est alors de savoir si cela déclencherait la proportionnalité. Cette proportionnalité est en rapport avec les flux passés et courants. Si l'on dit «Nous n'avons pas d'excédent» en pensant aux flux à venir, je ne suis pas sûr que ce soit contraire à l'accord. Si l'ONE disait «Non, nous n'avons pas assez de gaz et de pétrole pour l'avenir», je ne suis pas sûr que nous abrogerions l'accord en limitant le flux.

Le sénateur MacEachen: Puis-je poser une autre question? S'il n'y a pas d'obligation maintenant, y en a-t-il une dans le cadre de l'ALÉ en ce qui concerne les licences d'exportation qu'imposerait le Canada pour la vente de gaz aux États-Unis à l'avenir?

M. Watkins: Il n'y a pas d'obligation mais il peut le faire.

Le sénateur MacEachen: Pardon?

M. Watkins: Il n'y a pas d'obligation mais il peut le faire.

Le sénateur MacEachen: C'est autorisé?

M. Watkins: Effectivement.

Le sénateur MacEachen: Le Canada pourrait donc décider de ne plus vendre de gaz aux États-Unis, s'il le voulait?

M. Watkins: S'il le voulait.

Le sénateur MacEachen: Et si c'était sensé.

M. Watkins: Exactement.

Le sénateur MacEachen: Il n'y a rien dans l'ALÉ qui nous oblige à ouvrir le robinet?

M. Watkins: En effet.

Le sénateur MacEachen: Sauf par rapport à ce qui s'est fait dans le passé.

M. Watkins: Pour ce qui touche la proportionnalité.

[Text]

The Chairman: May I ask a question for clarification? The proportionality would apply for a restricted period of 36 months, is that right?

Dr. Watkins: No, the 36 months is just to establish what the amount of available supply is. Taking the American situation, the Americans would be allowed to purchase up to a 36 month — or three year — supply.

The Chairman: Are you now saying that, at a certain point, proportionality would apply to exports under existing licences, but there is no obligation to issue a licence beyond existing licences?

Dr. Watkins: That is correct, but as I have commented in both this paper and a couple of other papers that I am leaving with you on the FTA, any restriction of any kind can potentially be objected to by the importing country. I have suggested that, until such time as we see some court decisions on some of these aspects as to what is fine and what is not, the full implications of the FTA — and for that matter of the NAFTA — will not become clear. There are certain aspects of the agreement that are not clear, such as the one we were just talking about, namely future licences, as to whether or not they will trigger certain things in the agreement. There is a murkiness there, and we may need some legal decisions and decisions by the Free Trade Commission before we really know what are the obligations under both these agreements.

Senator MacEachen: That is a very important point.

Dr. Watkins: Yes, right. That is why I suggested earlier to this committee that any notion of the border somehow being erased is quite erroneous. There are a lot of areas in which controls can still be applied, and we have seen some of them already: For example, the decision last year by the National Energy Board to say to California, "If you want to abrogate these contractual agreements on long term supplies, we will not allow you to replace them with others on short term gas." The United States has not objected to that measure under the free trade agreement, although they might legitimately have tried to do so.

Senator MacEachen: You talked about what jurisprudence might determine in the future.

Dr. Watkins: Yes.

Senator MacEachen: Goodness knows what that may be, but you are confirming that you cannot pinpoint a clause in the FTA that says Canada must not only provide proportional-

[Traduction]

Le président: Puis-je demander un éclaircissement? La proportionnalité s'appliquerait seulement pour une période de 36 mois, n'est-ce pas?

M. Watkins: Non, ce chiffre de 36 mois ne sert qu'à déterminer la quantité des approvisionnements disponibles. Par exemple, les Américains auraient le droit de s'approvisionner pour 36 mois, ou trois ans.

Le président: Voulez-vous dire par là que, à un certain moment, la proportionnalité s'appliquerait aux exportations visées par les licences actuelles, mais que la délivrance de nouvelles licences, à l'expiration de celles qui sont en vigueur, ne serait pas obligatoire?

M. Watkins: C'est exact, mais comme je l'ai souligné dans ce document et dans un certain nombre d'autres documents que je vous ai apportés au sujet de l'ALÉ, le pays importateur pourrait théoriquement s'opposer à toute restriction, de quelque nature que ce soit. J'ai dit que, tant que nous ne pourrions pas nous fonder sur des décisions des tribunaux au sujet de certains de ces aspects, pour savoir ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas, les véritables répercussions de l'ALÉ — et de l'ALENA aussi, d'ailleurs — ne seront pas claires. L'accord est imprécis sur certains points, comme celui dont nous venons de parler; en effet, on ne sait pas exactement si la question des licences futures pourrait entraîner l'application de certaines de ses dispositions. Il y a là une zone grise, et il se pourrait que nous devions attendre des décisions des tribunaux et de la Commission du libre-échange pour savoir vraiment quelles sont les obligations des parties en vertu de ces deux accords.

Le sénateur MacEachen: C'est un élément très important.

M. Watkins: Oui, en effet. C'est pourquoi j'ai déjà dit au comité qu'on aurait tout à fait tort de croire que la frontière pourrait en quelque sorte être effacée. Il y a encore beaucoup de secteurs dans lesquels il est possible d'appliquer des restrictions; nous en avons déjà vu certains exemples, notamment quand l'Office national de l'énergie a décidé l'an dernier de dire à la Californie: «Si vous voulez abroger nos accords contractuels sur les approvisionnements à long terme, nous ne vous permettrons pas de les remplacer sur d'autres ententes sur les approvisionnements de gaz à court terme.» Les États-Unis ne se sont pas opposés à cette mesure au nom de l'accord de libre-échange, même s'ils auraient pu essayer de le faire en toute légitimité.

Le sénateur MacEachen: Vous avez parlé de précisions que la jurisprudence pourrait apporter dans l'avenir.

M. Watkins: Oui.

Le sénateur MacEachen: Dieu sait ce que cela pourra être, mais vous confirmez qu'il vous a été impossible de trouver dans l'ALÉ une disposition en particulier qui oblige le Canada

[Text]

ity with respect to the past, but also with respect to its future supplies of gas; right?

Dr. Watkins: It does not have to, as I read it, make that strong a commitment. It is a rolling 36 month period.

Senator MacEachen: It is all in the past.

Dr. Watkins: Yes.

Senator MacEachen: Very well.

Dr. Watkins: Let me just add a comment on the proportionality provision, by the way. That provision received a lot of attention at the time it came out, but all it is, really, is something that makes more precise the GATT provisions to which we already adhere. The GATT says if you are living up to the GATT, you do not disrupt normal patterns of supply, normal trade relationships, and in fact what the FTA did was say, "How do we express that in a much more precise way? We do it with this 36 months moving average."

Senator MacEachen: We know that, oftentimes, GATT rules do not stick.

Dr. Watkins: That is correct.

Senator MacEachen: This will certainly stick; that is the difference, in my opinion.

Dr. Watkins: It is a precise expression, but the point I was making is that neither can you ignore it.

I have been diverted from what I was saying here. I think we have already discussed 10 and 11 of Table A. One other thing I wanted to emphasize is that these restrictions that we have talked about on the triggering of proportionality, refer to government restrictions; it is governmentally inspired. If the Canadian domestic markets give way and absorb all the Canadian gas, that would not trigger proportionality. As soon as the government comes in and says, "We will restrict supply," the markets can restrict as much as they want, but the governments cannot do so without invoking proportionality.

Senator MacEachen: They could not bond? Individual producers could not come together and have a meeting and say, "We intend to restrict supply to the U.S." — or could they?

Dr. Watkins: No, that would be collusion, but in Canadian domestic markets, the gas demand is growing quite rapidly. If at some stage we need all of our supply for the Canadian domestic market, they can bid it all away from the Americans, and the Americans cannot come back and say, "We will be

[Traduction]

non seulement à respecter la règle de la proportionnalité par rapport aux approvisionnements de gaz passés, mais également pour les approvisionnements futurs, n'est-ce pas?

M. Watkins: D'après mon interprétation, il n'est pas nécessaire qu'il s'engage aussi fermement. Il s'agit d'une période mobile de 36 mois.

Le sénateur MacEachen: Par rapport aux approvisionnements passés.

M. Watkins: Oui.

Le sénateur MacEachen: Très bien.

M. Watkins: Soit dit en passant, la disposition relative à la proportionnalité a fait beaucoup de bruit quand elle a été adoptée, mais en réalité, elle ne fait que préciser les dispositions du GATT qui nous lient déjà. Ce que dit le GATT, c'est que les dispositions de cet accord garantissent le maintien des modes d'approvisionnement normaux, et des liens commerciaux normaux. Les négociateurs de l'ALÉ se sont donc demandé comment ils pourraient exprimer cela en termes beaucoup plus précis. Et ils ont choisi une moyenne mobile de 36 mois.

Le sénateur MacEachen: Nous savons bien que, très souvent, les règles du GATT ne tiennent pas.

M. Watkins: Vous avez raison.

Le sénateur MacEachen: Mais cette règle-ci tiendra sûrement; c'est là la différence, à mon avis.

M. Watkins: C'est assez précis, mais ce que je voulais dire, c'est que vous ne pouvez pas ne pas en tenir compte non plus.

Mais je m'écarte. Je pense que j'ai déjà parlé des points 10 et 11 du Tableau A. Je voulais souligner également que, quand on parle de restrictions pouvant entraîner l'application des dispositions de proportionnalité, cela ne concerne que les restrictions gouvernementales, c'est-à-dire adoptées à l'instigation d'un gouvernement. Si le marché intérieur accaparait tout le gaz canadien, la règle de la proportionnalité n'entrerait pas en jeu. Mais si le gouvernement décidait d'intervenir pour limiter l'offre, ce serait différent; les marchés peuvent imposer toutes les restrictions qu'ils veulent, mais les gouvernements ne peuvent pas en faire autant sans que la règle de la proportionnalité s'applique.

Le sénateur MacEachen: Ils ne pourraient pas faire front commun? Est-ce que les producteurs ne pourraient pas se réunir et décider de restreindre les approvisionnements aux États-Unis?

M. Watkins: Non, ce serait de la collusion; mais la demande de gaz augmente très rapidement sur le marché canadien. Si, à un moment donné, nous avions besoin de tous nos approvisionnements pour ce marché, les producteurs canadiens pourraient en priver les Américains, et les Améri-

[Text]

invoking proportionality." The markets will decide the pricing.

Senator MacEachen: Very well, thank you.

Senator Bolduc: Mr. Chairman, may I suggest that that paper should be incorporated into the proceeding?

The Chairman: Yes, that will be done.

Dr. Watkins: Referring again to Table A, these are the balance of the 18 items. On 12, 13 and 14, no distinction really between Canada and Mexico. The IEP I have already discussed. Mexico is not part of that agreement and, therefore, that is irrelevant. They have retained the right to discriminatory investment, whereas Canada has not, and any of the contracts that may be negotiated within the private sector, in the case of Mexico, have to be approved by the Mexican government, so that is why you see a "no" on that last item.

I do not have any slides for this next comment, but with regard to the changes between the free trade agreement for Canada, vis-a-vis the United States, as applies to the FTA versus the NAFTA, the changes are marginal and, I would argue, basically in Canada's favour in the sense that they are designed to remove some of the irritants that have arisen in terms of energy trade between the two countries, particularly inspired by the ability of what I call the lower-tier regulators to get into the act and, in effect, thwart the intent of the free trade agreement.

There is also the much greater precision of the investment chapter in the NAFTA compared with the FTA, because the investment provisions are spelled out in a lot more detail. The government procurement measures that are basically intended to be totally nondiscriminatory to the three countries, those are also spelled out in a lot more detail. In that sense, since the U.S. is the biggest market, of course, by a long shot, having those provisions clarified in the NAFTA compared with the FTA is probably favourable to Canada.

The Chairman: Are there any questions on that point?

Senator Grafstein: This is not related directly to your topic, but indirectly it is. Have you examined the domestic price structure for oil and gas in Mexico? By that, I mean what they charge, local producers, local manufacturers, local users? In other words, how do their oil and gas prices at the domestic level compare to ours? I know that we are taxed at a certain proportion, but I just wondered, is that a competitive advantage that Mexico, since they are free of restrictions, can continue to sustain on the domestic marketplace for inputs into manufacturing? In effect, can they do that? Putting that another way, Mr. Chairman, because the Mexicans have

[Traduction]

cains ne pourraient pas revenir contre eux et invoquer la règle de la proportionnalité. Ce sont les marchés qui vont décider des prix.

Le sénateur MacEachen: Très bien, je vous remercie.

Le sénateur Bolduc: Monsieur le président, puis-je suggérer que ce document soit annexé au compte rendu des délibérations?

Le président: Oui, ce sera fait.

M. Watkins: Pour en revenir au Tableau A, voici le reste des 18 points. Sur les points 12, 13 et 14, il n'y a pas vraiment de distinction entre le Canada et le Mexique. Quant au Programme international de l'énergie, j'en ai déjà parlé. Ce point n'est pas pertinent parce que le Mexique n'est pas signataire de cette entente. Il a conservé le droit à l'investissement discriminatoire, contrairement au Canada, et tous les contrats pouvant être négociés dans le secteur privé doivent être approuvés par le gouvernement mexicain; c'est pour cette raison que vous pouvez voir un «non» au dernier point.

Je n'ai pas de diapositive pour illustrer ma prochaine observation, mais je voudrais souligner que les différences entre l'ALÉ et l'ALÉNA, pour le Canada et pour les États-Unis, sont minimes. À mon avis, les changements sont pour la plupart favorables au Canada, en ce sens qu'ils visent à supprimer certains irritants qui se sont manifestés dans le commerce des produits énergétiques entre les deux pays, particulièrement par suite de l'entrée en jeu de ce que j'appelle les organismes de réglementation de niveau inférieur, qui, dans les faits, ont pu contrer les intentions de l'accord de libre-échange.

Il faut aussi souligner que le chapitre de l'ALÉNA qui porte sur les investissements est beaucoup plus précis que le chapitre correspondant de l'ALÉ; les dispositions sur le sujet y sont en effet énoncées de façon beaucoup plus détaillée. Les mesures relatives aux marchés publics, qui sont en gros censées être entièrement non discriminatoires pour les trois pays, y sont également beaucoup plus détaillées. En ce sens, puisque le marché américain est évidemment le plus important, et de loin, la clarification de ces dispositions dans l'ALÉNA, par rapport à l'ALÉ, joue probablement en faveur du Canada.

Le président: Y a-t-il des questions sur ce point?

Le sénateur Grafstein: Ma question ne porte pas directement sur votre sujet, mais elle y est liée indirectement. Avez-vous examiné la structure des prix intérieurs pour le pétrole et le gaz au Mexique? Je veux parler des prix demandés, pour les producteurs locaux, les fabricants locaux, les utilisateurs locaux. Autrement dit, comment les prix du pétrole et du gaz, sur leur marché intérieur, se comparent-ils aux nôtres? Je sais bien que nous payons une certaine part de taxes, mais je me demandais simplement s'il s'agit là d'un avantage concurrentiel que le Mexique, puisqu'il n'est pas soumis aux restrictions, peut continuer à mettre à profit sur son

[Text]

exempted energy as a sector, does that therefore exempt them from definitions of subsidy, if in fact they chose to use electricity and/or oil, and/or gas, as a means of lowering manufacturing inputs for competitive purposes?

Dr. Watkins: Senator, there are really two components to your question. One is: What is the current pricing position of Mexico, and second, irrespective of what that is, can they legitimately impose or apply subsidies?

I do not have any data on what the current price structure is in Mexico, but I do know this — which is basically one of the reasons why I mention there has been increasing exports of U.S. gas to Mexico: The fact is that the U.S. natural gas price has been attractive to the Mexicans, and in fact has rather set back the supply developments. Mexico is potentially quite rich in gas, but the present arrangement has set back their domestic supply developments, assuming they would have the capital for development.

Therefore, in the case of natural gas, the reason why, up until the recent price move, they have been finding the import prices quite attractive is that their domestic prices are aligned to the American level, so there is no big subsidy there. With respect to oil prices, my knowledge is that they have been increasing them. Whether they are up to world levels, I do not know.

Dealing with the second part of your question having to do with subsidies, I guess they can hold their price down, but if they do that they cannot impose, as I said, export taxes or some kind of maximum or minimum price on their exports to the United States or to the world market.

Senator Grafstein: My suggestion is that they would not have to do it that way. Since they have, in effect, exculpated their domestic energy market from the trade agreement, they can fiddle with whatever they want on the domestic scene and they do not have to account for that through NAFTA. Therefore, for manufacturing purposes, if they chose to compete, they could provide really low incentive prices, particularly through PEMEX, since the domestic market is essentially controlled by a national organization. However, if they did that, would that, therefore, contravene the progressive attempt to reduce subsidies? Because that could be varied,

[Traduction]

marché intérieur en ce qui concerne les facteurs de production dans le secteur manufacturier? Dans les faits, est-ce que les Mexicains peuvent faire cela? Ou, pour poser la question autrement, monsieur le président, étant donné que les Mexicains se sont soustraits au chapitre portant sur l'énergie, est-ce que cela les exempte des définitions relatives aux subventions, s'ils décident un jour de se servir de l'électricité ou du pétrole, ou encore du gaz, pour abaisser le coût des facteurs de production dans leur secteur manufacturier, pour augmenter sa compétitivité?

M. Watkins: Sénateur, votre question comporte en fait deux éléments. Le premier porte sur la position actuelle du Mexique au sujet de la fixation des prix, et le deuxième, indépendamment du premier, sur leur droit d'imposer ou d'appliquer des subventions?

Je n'ai pas de données sur la structure actuelle des prix au Mexique, mais ce que je sais — et qui est en fait une des raisons pour lesquelles j'ai mentionné que les exportations de gaz américain vers le Mexique ont augmenté — c'est que, en réalité, le prix du gaz naturel américain est intéressant pour les Mexicains, et qu'il qu'il a en fait limité le développement des sources d'approvisionnement au Mexique. Le Mexique est potentiellement riche en gaz, mais la situation actuelle a ralenti la mise en valeur de ses sources d'approvisionnement intérieures, en supposant qu'il ait eu de toute façon le capital nécessaire pour cette mise en valeur.

Par conséquent, dans le cas du gaz naturel, la raison pour laquelle les Mexicains, jusqu'à ce que les prix changent récemment, trouvaient les prix à l'importation assez intéressants, c'est que leurs prix intérieurs sont alignés sur les prix américains; il n'y a donc pas là de grosse subvention. Pour ce qui est des prix du pétrole, ils ont augmenté au Mexique à ma connaissance. Mais je ne sais pas s'ils ont atteint le niveau des prix mondiaux.

Pour répondre à la deuxième partie de votre question, qui portait sur les subventions, je suppose que les Mexicains peuvent garder leurs prix peu élevés, mais dans ce cas, comme je l'ai dit, ils ne peuvent pas imposer de taxes à l'exportation, ou de prix minimums ou maximums sur leurs exportations vers les États-Unis ou vers les marchés mondiaux.

Le sénateur Grafstein: À mon avis, ils n'auraient pas à agir de cette façon. Puisqu'ils ont, dans les faits, soustrait leur marché intérieur à l'application de l'accord commercial, dans le secteur de l'énergie, ils peuvent faire ce qu'ils veulent sur ce marché sans avoir de comptes à rendre à personne en vertu de l'ALÉNA. Par conséquent, pour les besoins de leur secteur manufacturier, s'ils décidaient de faire concurrence aux autres pays, ils pourraient offrir des prix d'incitation extrêmement bas, particulièrement par l'entremise de PEMEX, puisque leur marché intérieur est essentiellement contrôlé par une organisation nationale. Cependant, s'ils faisaient cela, est-ce que cela

[Text]

for instance, in certain areas of manufacture where there might be very potent costing.

Dr. Watkins: The Mexicans are a signatory to GATT, so how they do these things is restricted by the GATT provisions, and I might add that the kind of manipulation that we have talked about is quite contrary to everything the Mexicans have been doing since the mid-80s, or in terms of their own economic reforms, which were always basically getting rid of all of these subsidies and getting into a more market-orientated system.

The Chairman: I will ask Mr. Halliday whether he has any comment.

Mr. Tony Halliday, Researcher, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Yes, Mr. Chairman. I suppose with a monopoly supply such as PEMEX, market differentiation is not difficult. PEMEX, sole distributor of fossil fuels, can determine import and export levels and can differentiate market prices quite successfully. In the past, this differentiation has led to at least two U.S. countervail cases based on prices to the Mexican downstream petrochemical industry lower than to other users. This has resulted in findings of countervailable subsidy. Under the NAFTA, there are no rules concerning subsidies; at the same time, of course, nobody has disarmed on the countervail. I guess that is the status quo.

The Chairman: Senator MacEachen?

Senator MacEachen: You have mentioned the possibility that the NAFTA might extend itself to include a country like Venezuela, and therefore may have the effect of shifting the weight of the oil market from the Middle East to Latin American. What I am interested in knowing is what would be the relationship between OPEC and NAFTA if, say, Venezuela became a member of the NAFTA? I guess Mexico is a member of OPEC also.

Dr. Watkins: No, it is not.

Senator MacEachen: No? Then let us take Venezuela.

Dr. Watkins: That would be a very interesting development because, first of all, of the South American countries, Ecuador has pulled out of OPEC. Ecuador was an OPEC member. I happen to know that, from time to time Venezuela's participation in OPEC has been a hot political issue. However, they are so heavily involved in OPEC as one of the founding members, and in fact I think they were probably the single driving force behind the founding of OPEC, that if Venezuela were to pull out, that would basically

[Traduction]

serait contraire aux efforts pour réduire progressivement les subventions? En effet, il pourrait y avoir des exceptions, par exemple, pour certaines industries du secteur manufacturier qui auraient des coûts très élevés.

M. Watkins: Les Mexicains sont signataires du GATT; leurs agissements en cette matière sont donc limités par les dispositions de cet accord. Je dois ajouter également que le genre de manipulations dont nous avons parlé est tout à fait contraire à tout ce que les Mexicains ont fait depuis le milieu des années 80, et à leurs propres efforts de réforme économique qui ont toujours visé à supprimer toutes ces subventions et à passer à un système orienté davantage vers le marché.

Le président: J'aimerais demander à M. Halliday s'il a des commentaires à faire.

M. Tony Halliday, attaché de recherche, Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Oui, monsieur le président. Je suppose que, lorsque l'offre est monopolistique comme dans le cas de PEMEX, la différenciation du marché n'est pas difficile. PEMEX, qui est le seul distributeur de combustibles fossiles, peut fixer le niveau des importations et des exportations, et peut différencier les prix du marché assez facilement. Dans le passé, à cause de cette différenciation, les États-Unis ont menacé à deux reprises au moins d'imposer des droits compensateurs, parce que les prix étaient plus bas pour l'industrie pétrochimique d'aval que pour les autres utilisateurs. Il a été jugé que ces subventions pouvaient donner lieu à des droits compensateurs. En vertu de l'ALÉNA, il n'existe pas de règles sur les subventions; mais en même temps, bien sûr, personne n'a rendu les armes au sujet des droits compensateurs. Je suppose que c'est le statu quo.

Le président: Sénateur MacEachen?

Le sénateur MacEachen: Vous avez mentionné la possibilité que l'ALÉNA s'étende par exemple au Venezuela; le poids du marché pétrolier pourrait donc se déplacer du Moyen-Orient vers l'Amérique latine. Ce que j'aimerais savoir, c'est la tournure que prendraient alors les relations entre l'OPEP et les pays signataires de l'ALÉNA si, par exemple, le Venezuela adhéra à l'ALÉNA. Je pense que le Mexique est également membre de l'OPEP.

M. Watkins: Non, il ne l'est pas.

Le sénateur MacEachen: Non? Alors, prenons l'exemple du Venezuela.

M. Watkins: Cela créerait une situation très intéressante parce que, premièrement, parmi les pays d'Amérique du Sud, l'Équateur s'est déjà retiré de l'OPEP. L'Équateur était membre de l'OPEP. Et je sais que la participation du Venezuela à l'OPEP a déjà soulevé à diverses reprises des débats politiques assez intenses. Cependant, le Venezuela est tellement lié à l'OPEP, puisqu'il est un de ses membres fondateurs — c'est probablement lui d'ailleurs qui a été le véritable moteur de la création de cette organisation — que, s'il s'en retirait, il

[Text]

mean the demise of OPEC. The question then is: Would that be triggered by, say, Venezuela adhering to the NAFTA? In a way it might well do so, because it would be difficult to reconcile quota controls under OPEC — to which Venezuela currently adheres — to a NAFTA-style regime. There would be a dissonance between the two.

Senator Bolduc: Is there any difference that would be distinctive to OPEC, or to a balance of control toward North America?

Dr. Watkins: That is a real conundrum. Venezuela's position as an OPEC member is quite different from the Middle East components of OPEC, because a lot of its oil and its oil potential is relatively high cost in terms of OPEC, and in that sense they have a greater affinity with the higher cost of North American supplies and Mexican supplies than with the incredibly prolific low-cost supplies of the Middle East. They have very ambitious development plans, and they are one of the countries that do it very quietly, but they are always nibbling away at the edge of OPEC quotas by, for example, having what is called pentane's plus, or condensate, which is rather like a very light crude oil, not treated as crude oil because it is partly recovered from a cycling process in a reservoir.

Therefore you cannot assume that Venezuela is a 100 per cent, gold-plated member of OPEC. As OPEC evolves over time, particularly if the dominance of the core producers in the Middle East increases and new supplies come on a quota-control system, that means that Venezuela would be continually restricted in its activities.

The Chairman: Senator MacEachen, are you well satisfied on this point?

Senator MacEachen: I guess it may not be very fruitful to pursue the concept of the market, when looking at OPEC and thinking then that the real market does exist, and against which, for example, behaviour in North America would be measured.

For example, in reply to a question by Senator Grafstein, when he talked about the possibility of a two-price system because of an oil shock, you said that the oil shocks have been brought about by political decisions and by meetings of OPEC ministers who said, "This is to be the price of oil." One wonders whether, there again, an opening could be made into the so-called discipline of FTA, because is this a market phenomenon or is it a political decision, a major disruption caused by the politics of the Middle East?

[Traduction]

signerait à toutes fins utiles l'arrêt de mort de l'OPEP. La question est donc la suivante: est-ce que l'adhésion du Venezuela à l'ALÉNA pourrait entraîner un tel retrait? En un sens, il est bien possible que oui, parce qu'il serait difficile de concilier le système de quotas de l'OPEP — que le Venezuela applique à l'heure actuelle — et un régime comme celui de l'ALÉNA. Il y aurait dissonance entre les deux.

Le sénateur Bolduc: Y a-t-il des différences qui créeraient une situation particulière pour l'OPEP, ou qui feraient pencher la balance vers l'Amérique du Nord?

M. Watkins: Personne ne le sait. La position du Venezuela en tant que membre de l'OPEP est très différente de celle des pays du Moyen-Orient qui font partie de cette organisation parce que son pétrole et son potentiel pétrolier coûtent relativement cher, par rapport aux prix de l'OPEP, et parce qu'il a plus d'affinités avec les pays d'Amérique du Nord et le Mexique, où les approvisionnements sont plus chers, qu'avec ceux du Moyen-Orient, où les réserves sont incroyablement riches et où le pétrole est bon marché. Les Vénézuéliens ont des projets de mise en valeur très ambitieux. Ils ne font pas beaucoup de bruit, mais ils ne cessent de gruger les quotas de l'OPEP, par exemple en produisant ce qu'on appelle le pentane plus, ou condensat; c'est un produit qui ressemble à un pétrole brut très léger, mais qui n'est pas considéré comme du brut parce qu'il est récupéré en partie grâce à un processus de recyclage en réservoir.

On ne peut donc pas partir du principe que le Venezuela est un des piliers de l'OPEP. Au fur et à mesure que l'OPEP évoluera, particulièrement si les gros producteurs du Moyen-Orient augmentent leur domination et si de nouvelles sources d'approvisionnement sont assujetties au système de quotas, le Venezuela sera continuellement limité dans ses activités.

Le président: Sénateur MacEachen, êtes-vous satisfait de cette réponse?

Le sénateur MacEachen: Je suppose qu'il ne serait peut-être pas très utile de s'attarder à la question du marché, en ce qui concerne l'OPEP, quand on pense qu'il existe un marché réel par rapport auquel, par exemple, on pourrait mesurer le comportement des Nord-Américains.

Par exemple, en réponse à une question du sénateur Grafstein, quand il a évoqué la possibilité d'un système de double prix par suite d'un choc pétrolier, vous avez dit que les chocs pétroliers avaient été provoqués dans le passé par des décisions politiques des ministres de l'OPEP, qui avaient décidé ensemble du prix du pétrole. On peut se demander, là encore, s'il serait possible de percer une brèche dans la prétendue discipline de l'ALÉ. Est-ce qu'il s'agit d'un phénomène de marché ou d'une décision politique, d'un bouleversement majeur causé par la politique moyenne-orientale?

[Text]

In any event, we have traversed that ground before, and I guess the answer depends, as the Americans have attempted to argue, upon the fact that there really always was a market in oil, and free market forces that determined the price, apart from the OPEC ministers. Do you have any comments on that line of thought?

Dr. Watkins: There is not a free, competitive market for oil. What there is is a group of nations, the OPEC suppliers, actually trying to set a price within a set of parameters that characterize what the market for oil is. In other words, the OPEC nations have become very sensitive to how their own actions will induce market changes. A couple of weeks ago, I read that, in relation to Sheik Yamani — who is no longer, of course, involved with OPEC per se — the basic attitude he was putting forth was “Just hold the line and keep oil prices down to the current levels, \$18 to \$20, because if we push them higher, what will happen is that that will excite new supply onto the market, which in turn reduces demand.”

The OPEC nations have become much more volume sensitive; they want to keep production up because, as you can imagine, if the size of the pie is larger — which it will be at the lower price — then it is much easier for everyone to fit in their quotas. However, if you put up the price and then squeeze the market, that makes quota control by OPEC nations very difficult, because someone has to cut back and nobody wants to do that. Moreover, as you know, later on this year and in the early part of next year, we will have to start trying to fit Iraqi oil into the market again.

Senator MacEachen: What would you say about the actions of the OPEC ministers in producing a further oil shock — which they might do at a certain point — and attempting to justify that by saying that any action taken by Canada within the concept of the free trade agreement would be regarded as a violation or a response to “a market phenomenon”?

Dr. Watkins: I think the OPEC nations now have a feeling for the fact that there are market-based responses, if their actions are allowed to flow through to encompass those responses. Unfortunately, what Canada and the United States did in the 70s was to actually be very kind to OPEC by not visiting the full impact of their higher prices on OPEC. The price was held down, which tended to act as a subsidy to OPEC. I hope that that lesson has been learned, and we will not do it again. OPEC, I think, knows that is not about to happen again, and therefore they do not see themselves as being in a position, even if they wanted to, to embark on the kind of policy that resulted in such escalating prices.

[Traduction]

Quoi qu'il en soit, nous avons déjà discuté de cette question; je suppose que la réponse dépend du fait que, comme les Américains ont essayé de le faire valoir, il y a en fait toujours eu un marché pour le pétrole et que les forces du marché en ont toujours déterminé le prix, indépendamment des ministres de l'OPEP. Avez-vous des commentaires à faire à ce sujet?

M. Watkins: Il n'existe pas de marché libre et concurrentiel pour le pétrole. Ce qu'il y a, c'est un groupe de pays, les fournisseurs de l'OPEP, qui essaient en réalité de fixer un prix à l'intérieur d'une série de paramètres caractérisant le marché du pétrole. Autrement dit, les pays de l'OPEP sont maintenant très sensibles aux conséquences de leurs décisions sur le marché. J'ai lu il y a quelques semaines, au sujet du cheik Yamani — qui ne s'occupe évidemment plus de l'OPEP comme tel — que l'attitude qu'il privilégiait était fondamentalement la suivante: «Il faut tenir le coup et garder les prix du pétrole à leur bas niveau actuel, de 18 \$ à 20 \$, parce que, si nous les augmentons, nous allons inciter de nouveaux fournisseurs à se lancer sur le marché, ce qui réduira la demande.»

Les pays de l'OPEP sont maintenant beaucoup plus sensibles au volume; ils veulent garder leur production à un niveau élevé parce que, comme vous pouvez vous l'imaginer, plus le gâteau est gros — ce qui est le cas quand les prix sont au plus bas —, plus il est facile pour tout le monde de respecter ses quotas. Cependant, si les prix montent, ce qui comprime le marché, il est plus difficile pour les pays de l'OPEP de contrôler les quotas parce que quelqu'un doit réduire son offre et que personne ne veut le faire. En outre, comme vous le savez, d'ici la fin de l'année ou au début de l'an prochain, nous allons devoir composer avec le retour de l'Irak sur le marché pétrolier.

Le sénateur MacEachen: Que diriez-vous de la possibilité que les ministres de l'OPEP prennent des mesures entraînant un nouveau choc pétrolier — ce qu'ils pourraient faire un jour ou l'autre — et tentent de justifier ces mesures en disant que toute mesure prise par le Canada dans le cadre de l'accord de libre-échange pourrait être considérée comme une violation, ou une réponse à un «phénomène de marché»?

M. Watkins: Je pense que les pays de l'OPEP se rendent maintenant compte qu'il y a des réactions venant du marché, si leurs mesures atteignent effectivement le marché pour y susciter ces réactions. Malheureusement, le Canada et les États-Unis se sont en fait montrés très généreux avec l'OPEP dans les années 70 en ne cherchant pas à déterminer toutes les conséquences d'une hausse de leurs prix sur l'OPEP. Les prix sont restés bas, ce qui a en quelque sorte constitué une subvention à l'OPEP. J'espère que nous avons appris notre leçon et que nous ne recommencerons plus. À mon avis, l'OPEP sait que cela ne se reproduira plus et ne s'estime donc pas en mesure, même si elle le voulait, de s'embarquer dans

[Text]

Senator Bolduc: In other words, they do not ask for more because they know they cannot get better than they have now.

Dr. Watkins: They are very defensive right now, notwithstanding the Gulf War.

The Chairman: Senator Bolduc, I think only half of your question got into the translation.

Senator MacEachen: I guess what Mr. Watkins is saying is that there is not likely to be an oil shock in the future because of these factors. Be that as it may, in the event of such an oil shock, should a country like Canada respect its conclusions in connection with the application of the FTA? That is my basic question. Is there anything in the FTA that deals with that sequence of events?

Dr. Watkins: My comments about the absence of an oil shock had to do with a deliberate government manipulation to increase prices, which I think was where your question was pointed. An oil shock that might result in military conflict would be a separate matter. That, in effect, would trigger all the IEP and the national-security provisions in the agreement.

Senator MacEachen: I think Senator Grafstein, when he used the word "oil shock," had a different meaning and a different phenomenon in mind than a military aggression of some kind.

Dr. Watkins: That is right, and it was that aspect of a future oil shock which I said was unlikely. However, when you add in the factor of what I called the government manipulation, I did not want to be represented as saying that an oil shock is unlikely when it could arise for different reasons.

Senator MacEachen: You say it is unlikely, but what I am pressing you on is, if all of the OPEC governments decided for various reasons that the price had to go up, they would be taking a risk, and how would we then respond? Is that a determining factor? In the interpretation of our obligations under the FTA, would we have to regard that?

Dr. Watkins: We would certainly not be able to respond in the same way we did in the 70s and early 80s to what happened to the world oil market. If the free trade agreement or the NAFTA were in place, there are certain measures we would not be able to take.

In fact, I am doing joint paper with Leonard Waverman, whom you mentioned earlier, that will be completed by June. We are trying to get a handle on what the NAFTA and the FTA means for energy. As I indicated earlier in my talk, in current

[Traduction]

une politique comme celle qui a entraîné une telle escalade des prix.

Le sénateur Bolduc: Autrement dit, ils n'en demandent pas plus parce qu'ils savent qu'ils ne peuvent pas avoir mieux.

M. Watkins: Ils sont vraiment sur la défensive ces temps-ci, malgré la guerre du Golfe.

Le président: Sénateur Bolduc, je pense que votre question a été traduite à moitié seulement.

Le sénateur MacEachen: Je pense que ce que dit M. Watkins, c'est qu'il est peu probable qu'un nouveau choc pétrolier se produise pour ces raisons-là. C'est possible, mais dans l'éventualité d'un choc pétrolier, le Canada devrait-il respecter ses obligations au sujet de l'application de l'ALÉ? C'est le fond de ma question. Y a-t-il quelque chose dans l'ALÉ au sujet de cette possibilité?

M. Watkins: Quand j'ai dit qu'un nouveau choc pétrolier était peu probable, je voulais parler d'une situation découlant d'une manipulation délibérée des gouvernements pour augmenter les prix; je pense que c'était là le sens de votre question. Quant à un choc pétrolier qui résulterait d'un conflit militaire, ce serait une autre histoire. Les dispositions de l'accord au sujet de la sécurité nationale et le Programme international de l'énergie s'appliqueraient alors effectivement.

Le sénateur MacEachen: Je pense que, quand il a employé le terme «choc pétrolier», le sénateur Grafstein ne pensait pas à un phénomène résultant d'une agression militaire quelconque.

M. Watkins: C'est exact, et c'est dans ce sens-là que j'ai dit qu'un nouveau choc pétrolier était peu probable. Cependant, si on ajoute le facteur que j'appelle la manipulation gouvernementale, je ne voudrais pas laisser l'impression d'avoir écarté la possibilité d'un choc pétrolier qui surviendrait pour des raisons différentes.

Le sénateur MacEachen: Vous dites que c'est peu probable, mais ce que je veux vraiment savoir, c'est ceci: si les gouvernements de tous les pays de l'OPEP décidaient pour diverses raisons que les prix devaient augmenter, ils prendraient un risque, et comment y réagirions-nous? S'agit-il d'un facteur déterminant? Dans l'interprétation de nos obligations en vertu de l'ALÉ, devrions-nous tenir compte de cette situation?

M. Watkins: Nous ne pourrions certainement pas réagir comme nous l'avons fait dans les années 70 et au début des années 80, en réponse à ce qui s'est passé à l'époque sur le marché mondial du pétrole. En vertu de l'ALÉ, ou de l'ALÉNA s'il était adopté, il y a certaines mesures que nous ne pourrions pas prendre.

En fait, je suis en train de préparer en collaboration avec Leonard Waverman, dont vous avez parlé tout à l'heure, un document qui sera terminé d'ici le mois de juin. Nous essayons de comprendre la signification de l'ALÉNA et de l'ALÉ dans

[Text]

circumstances, with deregulation on both sides of the border, it does not mean much. However, let us suppose for a moment that we had had an FTA in 1973. What would have happened then, in light of the circumstances of the 1970s and early 1980s? It is kind of a difficult thing to get a handle on, but I am doing an essay with Mr. Waverman that tries to grapple with that question.

Certainly, right off the bat, you can say that we would not have the ability to impose an export tax on oil in quite the way that we did at that time. We would not have the ability to put in place some of the National Energy Program structure that discriminated between foreign and domestic companies in terms of PIP grants, and all that sort of thing. A lot of those measures are really outlawed by the FTA, and also the NAFTA if that were approved.

However, in talking about the National Energy Program, there is some kind of supposition in Western Canada that that is dead because of FTA. That is not so. Many of the National Energy Program provisions could still be revived. There is nothing to stop PGRT; there is nothing to stop differential pricing between different sources of supply, as long as it is not done on a discriminatory basis, vis-a-vis foreign and domestic buyers. Therefore, many of the National Energy Program provisions are by no means outlawed by the free trade agreement.

I can give you a reference on that. There was an interesting article in *Canadian Public Policy* two or three years ago by one André Plourde from the University of Ottawa, in which he went through all aspects of the NEP, and you will find his paper referred to among the papers which I am leaving with you here. He basically ticked off those aspects that would be fine under the FTA, and those that would not be quite as fine.

Mr. Halliday: I wonder if I might be permitted to ask a question of the witness, in order to verify a point that has been raised on the shortage on the market resulting from administered controls by OPEC or whatever, but not resulting from international hostilities.

Professor, what are the provisions of the IEP in this regard? I thought they were triggered if there were a shortfall in the market of 5 per cent, irrespective of the cause, in which case, and as the IEP provisions prevail in NAFTA, would we not be heavily into IEP action before we had to consider the NAFTA provisions as such?

Dr. Watkins: I think the figure you are referring to is 7 per cent rather than 5 per cent, but I do not have chapter and verse on the IEP provisions. You are right in the following

[Traduction]

le secteur de l'énergie. Comme je l'ai dit au début de mon exposé, cela ne signifie pas grand-chose dans les circonstances actuelles, par suite de la déréglementation des deux côtés de la frontière. Mais supposons un instant que nous ayons eu un accord de libre-échange en 1973. Que se serait-il passé à ce moment-là, étant donné la situation dans les années 70 et au début des années 80? C'est assez difficile à dire, mais je suis en train de rédiger avec M. Waverman un essai sur la question.

Il est certain, sans pousser bien loin la réflexion, que nous ne pourrions probablement pas imposer une taxe sur les exportations de pétrole exactement comme nous l'avons fait à l'époque. Nous ne serions pas en mesure de mettre en place certains éléments du Programme énergétique national qui établissaient une discrimination entre les entreprises canadiennes et les entreprises étrangères, par exemple en ce qui a trait au PESP. Bon nombre de ces mesures sont en fait bannies par l'ALÉ, et le seraient aussi par l'ALÉNA s'il était approuvé.

À propos du Programme énergétique national, les gens de l'Ouest canadien croient qu'il a été supprimé à cause de l'ALÉ. Ce n'est pas le cas. Beaucoup de ses dispositions pourraient être ressuscitées. Il n'y a rien qui empêche de percevoir un impôt sur les revenus pétroliers, ou de fixer des prix différents pour des sources d'approvisionnement différentes, dans la mesure où cela n'établit pas de discrimination entre les acheteurs canadiens et étrangers. Par conséquent, les dispositions du Programme énergétique national sont loin d'être toutes bannies par l'accord de libre-échange.

Je peux vous citer comme référence à ce sujet un article fort intéressant d'un certain André Plourde, de l'Université d'Ottawa, publié il y a deux ou trois ans dans la revue *Analyse de Politiques*. L'auteur étudiait tous les aspects du PEN dans cet article, dont il est question dans les documents que je vous ai apportés. En gros, il établissait la liste des aspects qui passeraient avec succès le test de l'ALÉ, et de ceux qui échoueraient.

M. Halliday: Me permettez-vous de poser une question au témoin; j'aimerais vérifier une observation qui a été faite au sujet de pénuries qui pourraient être causées par des restrictions artificielles imposées par l'OPEP, ou par qui que ce soit d'autre, mais non par des hostilités internationales.

Monsieur Watkins, quelles sont les dispositions du Programme international de l'énergie à cet égard? Je pensais que ces dispositions s'appliquaient en cas de pénurie de 5 p. 100 sur le marché, quelle qu'en soit la cause; si c'est le cas, puisque les dispositions du PIE auraient préséance en vertu de l'ALÉNA, est-ce que nous ne serions pas déjà bien avancés dans l'application de ce programme avant même de pouvoir songer à appliquer les dispositions de l'ALÉNA lui-même?

M. Watkins: Je pense qu'il s'agit de 7 p. 100 plutôt que de 5 p. 100, mais je ne connais pas par coeur les dispositions du Programme international de l'énergie. Vous avez raison en ce

[Text]

sense: That the obligations we have assumed under the IEP, if they are triggered, are more severe than the obligations that we have under the NAFTA, which is why the IEP takes precedence over the NAFTA or the FTA.

Senator MacEachen: Mr. Chairman, I ask for a postscript on that subject, to the effect that I disagree with both on this point. I do not intend to pursue it, but we went into this matter very carefully when we did the FTA, and we had some special papers prepared, and I certainly convinced myself of the argument that we had assumed greater, more onerous, obligations under the IEP than we had under the FTA, and that could not stand up. However, I do not intend to pursue that matter in this room today. We will come back at it sometime. If I am wrong, I will gladly accept that.

The Chairman: Perhaps this is something on which we should have a short paper.

Senator MacEachen: I say we ought to look at the ones we already have.

The Chairman: Yes, but perhaps we ought to ask a researcher to look at the papers we have, and to draw any discrepancies or any conclusions to our attention.

Dr. Watkins: I think such a paper has already been prepared, and I think, oddly enough, it is also in Ottawa. I think Bruce Doern, or someone from Carleton, has done a paper on the IEP obligations vis-a-vis the FTA obligations. I do not have the citation available for you right here, but I may be able to find it. If I can find it, I will communicate it to the committee.

The Chairman: Honourable senators, I know that some members of the committee have other obligations, so if there are no further questions, we will adjourn.

Senator Bolduc: When we talked about the names of people who might appear, or who may prepare papers to submit to us on this subject, I would like to point out that I agree entirely with the proposition by Senator MacEachen on Weintraub and Lipsey, if that is at all possible. I happen to know both of them, and in my opinion, they would be good.

Senator MacEachen: You are not rejecting the other names, are you?

Senator Bolduc: No, no, but those two are familiar to me.

The Chairman: Very well, then. Thank you, Dr. Watkins. We are all most appreciative of the time and trouble you have taken to present to us today such a comprehensive view on

[Traduction]

sens que les obligations que nous devons assumer en vertu du PIE, si elles sont mises en vigueur, sont plus exigeantes que celles que nous avons contractées en vertu de l'ALÉNA; c'est la raison pour laquelle ce programme a préséance sur l'ALÉNA ou sur l'ALÉ.

Le sénateur MacEachen: Monsieur le président, je voudrais ajouter un post-scriptum sur cette question, pour dire que je ne suis d'accord avec aucun de ces deux messieurs sur ce point. Je n'ai pas l'intention d'aller plus loin, mais nous avons examiné cette question très attentivement quand nous avons étudié l'ALÉ, et nous avons fait préparer certains documents; cela m'a convaincu que nos obligations en vertu du PIE sont certainement plus lourdes, plus onéreuses, qu'en vertu de l'ALÉ, et que cet argument n'est pas valable. Je n'ai toutefois pas l'intention de pousser ce débat plus loin ici aujourd'hui. Nous y reviendrons en temps et lieu. Si je me trompe, je serai très heureux de le reconnaître.

Le président: Nous devrions peut-être faire préparer un court document à ce sujet.

Le sénateur MacEachen: À mon avis, nous devrions d'abord regarder ceux que nous avons déjà.

Le président: Oui, nous devrions peut-être demander à un attaché de recherche de dépouiller les documents que nous avons en main et de nous signaler tout écart entre les deux accords, ou toute autre conclusion intéressante.

M. Watkins: Je pense qu'il existe déjà un document à ce sujet, et que, chose curieuse, il a été produit lui aussi à Ottawa. Je crois que Bruce Doern, ou quelqu'un de Carleton, a comparé nos obligations en vertu du PIE et de l'ALÉ. Je ne peux pas vous donner le titre exact pour le moment, mais je pourrais probablement vous le trouver. Si je le trouve, je vous en ferai part.

Le président: Honorables sénateurs, je sais que certains membres du comité ont d'autres obligations; par conséquent, s'il n'y a pas d'autres questions, nous allons lever la séance.

Le sénateur Bolduc: Je voudrais souligner que, quand nous avons discuté des personnes qui pourraient comparaître, ou qui pourraient préparer des études sur ce sujet à notre intention, j'étais tout à fait d'accord avec la proposition du sénateur MacEachen au sujet de MM. Weintraub et Lipsey, si c'est possible. Je les connais tous les deux, et à mon avis, ce seraient de bons témoins.

Le sénateur MacEachen: Vous ne rejetez pas les autres propositions, n'est-ce pas?

Le sénateur Bolduc: Non, non, mais ces deux noms-là me sont familiers.

Le président: Très bien, donc. Merci, monsieur Watkins. Nous vous sommes très reconnaissants de tout le temps que vous avez pris et de tout le travail que vous avez dû faire pour

[Text]

this matter. Members of the committee, this meeting is adjourned.

The committee adjourned.

[Traduction]

nous présenter aujourd'hui un aperçu aussi complet de cette question. Messieurs les membres du comité, la séance est levée.

La séance est levée.

APPENDIX "A" FA/20

SCOPE OF ENERGY OBLIGATIONS

This Appendix concerns two specific issues raised by the Senate Foreign Affairs Committee: obligations on energy assumed by Canada under the NAFTA compared with Mexico's; and changes in Canada's obligations vis a vis the United States in the NAFTA compared with those in the FTA.

1. Comparison of Canadian and Mexican Obligations

The comparison is confined to the provisions in Chapter 6 of the NAFTA, the Chapter dealing specifically with energy. It excludes provisions in other Chapters such as on investment (Chapter 11) and on dispute mechanisms (Chapters 19 and 20). Any such differentiation between Mexico and Canada for these topics in large measure would be imposed by Chapter 6's Mexican reservations.

Table A-1 overleaf lists the main energy obligations and the respective positions of Canada and Mexico. Eighteen such obligations are cited, of which five do not apply to Mexico and one is confined to GATT obligations. The Mexican exemptions are crucial in terms of open trade in energy resources.

2. Comparison of FTA and NAFTA Canadian Obligations

All rights and obligations under the U.S.-Canada Free Trade Agreement (FTA) of January, 1989 are to be "reflected in one form or another in the new agreement" (NAFTA, "Overview"). In effect the NAFTA would take priority over the FTA. Hence, provisions of the FTA would be superseded where the NAFTA repeats or amends FTA obligations.

However, adjustments to the FTA embedded in the NAFTA are modest. The parties confirmed their respect for their constitutions. This caveat did not appear in the FTA, but is mainly inspired by Mexico. The apparent scope of energy goods covered by the NAFTA is marginally less generous than that covered by the FTA. The difference arises partly from the reclassification of certain products. On the other hand, the scope of the NAFTA is seemingly broader than the FTA, with NAFTA referring specifically to measures relating to investment and services associated with energy and petrochemicals. In the FTA such measures are more vague.

Table A-1

Comparison of Canadian and Mexican Energy Obligations

<u>Provisions</u>	<u>Canadian Government</u>	<u>Mexican Government</u>
1. GATT measures against trade restrictions	Yes	Yes
2. Observance of trade restrictions on non-parties	Yes	Yes
3. Consultation on import restrictions on non-parties	Yes	Yes
4. Import and export licensing	Yes	Yes
5. Designation of monopolies or state enterprises	Yes	Yes
6. Reservation of trade to State Entities	No	Yes
7. Imposition of Export Restrictions on Grounds of:		
i) Conservation of exhaustible resources	Yes	Yes**
ii) Supply shortages	Yes	Yes**
iii) Price stabilisation	Yes	Yes**
iv) National security	Yes (narrow definition)	Yes (broad definition)
8. Proportionality provision to maintain supply in event of restrictions under 7 i), ii), and iii)	Yes	No
9. Avoidance of restrictions disrupting normal supply patterns or imposing higher export prices via fees, taxes and price minima	Yes	No (except under GATT)
10. No minimum or maximum export and import prices	Yes	Yes
11. No export taxes	Yes	Yes

** but only as provided under GATT provisions

Comparison of Canadian and Mexican Energy Obligations

<u>Provisions</u>	<u>Canadian Government</u>	<u>Mexican Government</u>
12. Most favourable treatment for traded vis a vis domestic goods across internal boundaries	Yes	Yes
13. Avoidance of disruption of contractual relationships	Yes	Yes
14. Energy regulatory measures to be consistent with Agreement	Yes	Yes
15. Right to provide incentives for oil and gas exploration and development to maintain reserves	Yes	Yes
16. Primacy of internal energy program on emergency sharing of oil supplies	Yes	No
17. Non-discriminatory investment in energy activities	Yes	No (except for non- reserved activities)
18. No government contractual approval for cross border trade	Yes	No (except for non- reserved activities)

The provisions for "energy regulatory measures" to observe GATT strictures awarding most favourable national treatment for goods of another party is new. Moreover, what constitutes an 'energy regulatory measure' is defined in the NAFTA as any measure by "federal or subfederal (emphasis added) entities that directly affects the transportation, transmission or distribution, purchase or sales of an energy or basic petrochemical good" (§609). This definition makes more explicit the need for provincial or state regulators to adhere to NAFTA obligations. Moreover, the NAFTA provides for energy regulatory bodies to "avoid disruption of contractual relationships to the maximum extent practicable" (§606(2)). This is a new obligation, although it is only of a soft 'best efforts' type.

Disputes between the U.S. and Canada requiring intervention by the Free Trade Commission under the NAFTA could involve representations by Mexico. Arbitration could be invoked - a new provision. There are also new provisions to help prevent one party's domestic laws delaying decisions.

The investment chapter in the NAFTA (Chapter 11) is recast in more generic and explicit terms than under the FTA. It now includes procedures for resolving certain types of conflicts along lines similar to Canada's foreign investment protection measures. In short, protection for investment is more comprehensive than under the FTA.

Non-discriminatory procedures for government procurement are covered in the NAFTA with greater precision and obligation than under the FTA (Chapter 10).

In summary: the energy provisions of the FTA are preserved in the NAFTA and modestly strengthened or clarified in areas such as dispute settlement, the application of NAFTA provisions to 'lower tier' regulators, and in encouraging contractual observance.

ANNEXE «A» AÉ/20

PORTÉE DES OBLIGATIONS SUR LES PRODUITS ÉNERGÉTIQUES

La présente annexe porte sur deux questions particulières soulevées par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, soit les obligations sur les produits énergétiques assumées respectivement par le Canada et le Mexique en vertu de l'ALENA, et les modifications dans les obligations du Canada par rapport à celles des États-Unis dans le cadre de l'ALENA comparativement à leurs obligations respectives prévues dans l'ALE.

1. Comparaison des obligations du Canada et du Mexique

La comparaison se limite aux dispositions du chapitre 6 de l'ALENA, qui traite expressément des produits énergétiques. Elle exclut les dispositions des autres chapitres, notamment sur l'investissement (chapitre 11) et sur les procédures de règlement des différends (chapitres 19 et 20). Toute différenciation sur ces questions entre le Canada et le Mexique serait imposée dans une large mesure par les réserves du Mexique énoncées dans le chapitre 6.

Le tableau A-1 au verso énumère les principales obligations du Canada et du Mexique sur les produits énergétiques, ainsi que leurs positions respectives. Des dix-huit obligations énoncées, cinq ne s'appliquent pas au Mexique et une se limite aux obligations du GATT. Les exemptions accordées au Mexique sont cruciales en ce qui a trait au commerce ouvert des ressources énergétiques.

2. Comparaison des obligations du Canada en vertu de l'ALE et de l'ALENA

Tous les droits et obligations en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) de janvier 1989 doivent "se refléter sous une forme ou une autre dans le nouvel accord" (ALENA, "Vue d'ensemble"). En fait, l'ALENA aurait préséance sur l'ALE. Par conséquent, les dispositions de l'ALE seraient remplacées là où l'ALENA reprend ou modifie les obligations prévues en vertu de l'ALE.

Toutefois, les modifications de l'ALE enchâssées dans l'ALENA sont modestes. Les Parties ont confirmé le respect intégral de leurs Constitutions respectives. Cette mise en garde, qui n'apparaît pas dans l'ALE, est principalement attribuable au Mexique. La gamme des produits énergétiques visés par l'ALENA est légèrement moins importante que ceux assujettis à l'ALE. Cette différence est due en partie à la reclassification de certains produits. Par ailleurs, l'ALENA semble avoir une portée plus étendue que l'ALE, puisqu'il traite explicitement des mesures touchant l'investissement et les services associés aux produits énergétiques et pétrochimiques. Dans l'ALE, ces mesures sont plus vagues.

Les dispositions sur les "mesures de réglementation de l'énergie" pour observer les restrictions du GATT accordant un traitement national le plus favorable aux produits d'une autre Partie représentent une nouveauté. Qui plus est, ce qui constitue une "mesure de réglementation de l'énergie" est définie dans l'ALENA comme toute mesure prise par "des entités fédérales ou infranationales (avec insistance sur ce point) et ayant un effet direct sur le transport, la transmission, la distribution, l'achat ou la vente de produits énergétiques ou de produits pétrochimiques de base" (art. 609). Cette définition précise davantage la nécessité pour les organismes de réglementation des provinces et des États de se conformer aux obligations de l'ALENA. En outre, en vertu de l'accord, chacune des Parties cherchera à faire en sorte que les organismes de réglementation de l'énergie sur son territoire "évitent, dans toute la mesure où cela sera matériellement possible, de perturber les relations contractuelles" (par. 606 (2)). Il s'agit d'une nouvelle obligation, bien qu'elle soit seulement du genre à inciter les Parties "à faire du mieux qu'elles le peuvent".

Il pourrait y avoir représentation du Mexique dans les différends entre les États-Unis et le Canada, qui exigent l'intervention de la Commission du libre-échange en vertu de l'ALENA. L'arbitrage pourrait être invoqué -- encore une nouvelle disposition. L'accord compte également de nouvelles dispositions empêchant les lois nationales d'une Partie de retarder la prise de décisions.

Le chapitre de l'ALENA sur l'investissement (chapitre 11) a été reformulé en des termes plus généraux et explicites que dans l'ALE. Il comprend maintenant des procédures de règlement de différends semblables aux mesures adoptées par le Canada en matière de protection à l'égard de l'investissement étranger. Bref, l'ALENA offre plus de protection que l'ALE en matière d'investissement étranger.

L'ALENA (chapitre 10) est plus précis et prévoit plus d'obligations que l'ALE en ce qui a trait aux procédures non discriminatoires relatives aux marchés publics.

En résumé, les dispositions de l'ALE sur les produits énergétiques sont préservées dans l'ALENA, et elles sont légèrement renforcées ou clarifiées dans les domaines, tels le règlement des différends, l'application des dispositions de l'ALENA aux "organismes de réglementation de palier inférieur" et l'incitation à respecter les arrangements contractuels.

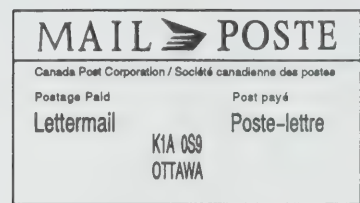
Tableau A-1
Comparaison des obligations du Canada et du Mexique
sur les produits énergétiques

<u>Dispositions</u>	<u>Gouvernement canadien</u>	<u>Gouvernement mexicain</u>
1. Mesures du Gatt contre les restrictions commerciales	Oui	Oui
2. Respect des restrictions commerciales à l'égard de tiers pays	Oui	Oui
3. Consultation sur les restrictions à l'importation à l'égard de tiers pays	Oui	Oui
4. Licences d'importation et d'exportation	Oui	Oui
5. Désignation de monopoles ou d'entreprises d'État	Oui	Oui
6. Réserve du commerce à des entités d'État	Non	Oui
7. Imposition de restrictions à l'exportation pour les motifs ci-après :		
i) Conservation des ressources épuisables	Oui	Oui**
ii) Pénurie de l'approvisionnement	Oui	Oui**
iii) Stabilisation des prix	Oui	Oui**
iv) Sécurité nationale	Oui	Oui
	(définition étroite)	(définition étendue)
8. Disposition sur la proportionnalité pour assurer l'approvisionnement en cas de restrictions imposées en vertu de 7 i), ii) et iii)	Oui	Non
9. Éviter les restrictions nuisant aux modes d'approvisionnement normaux ou imposition de prix à l'exportation plus élevés par le biais de frais, de taxes et de prix minimaux	Oui	Non (sauf en vertu du GATT)
10. Pas de prix minimaux ou maximaux à l'exportation ou à l'importation	Oui	Oui
11. Pas de taxes à l'exportation	Oui	Oui

Comparaison des obligations du Canada et du Mexique
sur les produits énergétiques

<u>Dispositions</u>	<u>Gouvernement canadien</u>	<u>Gouvernement mexicain</u>
12. Traitement le plus favorable accordé aux produits échangés par rapport aux produits nationaux	Oui	Oui
13. Éviter de perturber les relations contractuelles	Oui	Oui
14. Mesures de réglementation de l'énergie compatibles avec l'accord	Oui	Oui
15. Droit d'offrir des stimulants pour la prospection de pétrole et de gaz pour maintenir les réserves	Oui	Oui
16. Primauté du programme interne d'économies d'énergie sur le partage en cas d'urgence des approvisionnements en pétrole	Oui	Non
17. Investissement non discriminatoire dans les activités énergétiques	Oui	Non (sauf pour les activités non réservées)
18. Pas d'approbation contractuelle du gouvernement pour le commerce transfrontières	Oui	Non (sauf pour les activités non réservées)

** mais seulement selon les dispositions du GATT



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESS—TÉMOIN

From DataMetrics Ltd.:
Campbell Watkins, President.

De DataMetrics Ltd.:
Campbell Watkins, président.

CA
Yc 23
- F71

Publication



Third Session
Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la
trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Tuesday, May 11, 1993

Le mardi 11 mai 1993

Issue No. 21

Fascicule n° 21

Sixteenth Proceedings on:

The examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments

Seizième fascicule concernant:

L'examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Gerald R. Ottenheimer, *Deputy Chairman*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Leblanc
Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, P.C.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Cogger	* Murray
Cools	(or Lynch-Staunton)
Corbin	Oliver
Forrestall	Robichaud, P.C.
* Frith (or Molgat)	Stewart
Kelleher, P.C.	Stollery
Kinsella	

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Andreychuk substituted for that of the Honourable Senator Ottenheimer. (May 11, 1993)

The name of the Honourable Senator Forrestall substituted for that of the Honourable Senator Robertson. (May 11, 1993)

The name of the Honourable Senator Oliver substituted for that of the Honourable Senator Carney. (May 11, 1993)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-président: L'honorable Gerald R. Ottenheimer
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	Leblanc
Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, c.p.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Cogger	* Murray
Cools	(ou Lynch-Staunton)
Corbin	Oliver
Forrestall	Robichaud, c.p.
* Frith (ou Molgat)	Stewart
Kelleher, c.p.	Stollery
Kinsella	

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Andreychuk est substitué à celui de l'honorable sénateur Ottenheimer. (Le 11 mai 1993)

Le nom de l'honorable sénateur Forrestall est substitué à celui de l'honorable sénateur Robertson. (Le 11 mai 1993)

Le nom de l'honorable sénateur Oliver est substitué à celui de l'honorable sénateur Carney. (Le 11 mai 1993)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, Thursday, November 21, 1991:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Molgat for the Honourable Senator Stewart moved, seconded by the Honourable Senator Hébert:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to hear evidence and to examine and report on negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments;

That the papers and evidence received and taken on the aforesaid subject before the Committee during the First and Second Sessions of the Thirty-Fourth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee present its report no later than December 17, 1992.

The question being put on the motion, it was adopted.

* By order of the Senate dated December 7, 1992, the date of tabling the final report was extended to March 31, 1993. By order of the Senate dated March 25, 1993, the date of tabling the final report was extended to October 29, 1993.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 21 novembre 1991:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Molgat, au nom de l'honorable sénateur Stewart, propose, appuyé par l'honorable sénateur Hébert:

Que le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères soit autorisé à entendre des témoignages et à examiner, pour en faire rapport, les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité durant les première et deuxième sessions de la trente-quatrième législature soient renvoyés au Comité; et

Que le Comité présente son rapport au plus tard le 17 décembre 1992.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

* Par ordre du Sénat daté du 7 décembre 1992, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 31 mars 1993. Par ordre du Sénat daté du 25 mars 1993, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 29 octobre 1993.

Le greffier du Sénat

Gordon L. Barnhart

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, May 11, 1993
(25)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 2:05 p.m. this day, the Chairman, the Honourable Senator John B. Stewart presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Bolduc, Bosa, Forrestall, Kelleher, MacEachen, Oliver, Robichaud, Stewart and Stollery. (10)

Other Senator present: The Honourable Senator Grafstein. (1)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Peter Dobell, Director and Tony Halliday, Researcher.

WITNESSES:

Robert Clark, Deputy Chief Negotiator, Office of NAFTA.

From the Carleton University, Norman Patterson School of International Trade:

Professor David Pollock.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated Thursday, November 21, 1991, proceeded to consider the examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

Mr. Clark made a statement and answered questions.

Professor Pollock made a statement and answered questions.

At 4:20 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

Le MARDI 11 mai 1993
(25)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 05, sous la présidence de l'honorable sénateur John B. Stewart (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Bolduc, Bosa, Forrestall, Kelleher, MacEachen, Oliver, Robichaud, Stewart et Stollery. (10)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Grafstein. (1)

Présents: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Peter Dobell, directeur et Tony Halliday, attaché de recherche.

TÉMOINS:

Robert Clark, négociateur en chef adjoint, bureau de l'ALÉNA.

De l'Université Carleton, Norman Patterson School of International Trade:

David Pollock, professeur.

Conformément à son ordre de renvoi du jeudi 21 novembre 1991, le Comité poursuit son examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

M. Clark fait une déclaration et répond aux questions.

Le professeur Pollock fait une déclaration et répond aux questions.

À 16 h 20, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

La greffière du Comité

Line Gravel

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, May 11, 1993

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:00 p.m. to consider its order of reference on the examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

Senator Stewart (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, in our investigation of the proposed North American Free Trade Agreement, we have heard representatives from the private sector, labour organizations, and the academic community. This afternoon, we will hear the government's reasons for Canada's participation in the NAFTA negotiations, the objectives of the two other participants, what has been achieved in the proposed agreement, and the prospects for agreement on parallel accords dealing with the environment and labour standards.

We are fortunate to have with us Mr. Robert Clark, Deputy Chief Negotiator with the Office of NAFTA. Mr. Clark has served with the Department of External Affairs since 1972. He has served in various positions, including that of counsellor and consul at the Canadian Embassy in Mexico; from 1983 to 1985, as Director of the Economic and Trade Analysis Division; and in 1990 he was chairman of the task force charged with making policy recommendations to the government regarding the possibility of Canada's involvement in a free trade area encompassing Canada, the United States and Mexico. He is in an unusually good position to comment, from the government viewpoint, on Canada's involvement in the proposed agreement.

A week ago yesterday, I heard Mr. Clark brief the delegates to the meeting of the Canada-U.S. Inter-Parliamentary group to be held this weekend in Halifax. His presentation was unusually lucid and informative. I asked him if he would be willing to come before the committee and do at least as well and, if possible, even better. I am glad to have him with us this afternoon.

I will ask Mr. Clark to make an opening statement, and then we will have questions from the members of the committee.

Mr. Robert Clark, Deputy Chief Negotiator, Office of NAFTA: Thank you very much, Mr. Chairman. I am delighted to be here. I will be happy if I leave this room having fulfilled my assignment.

I wish to dispense with an opening statement because there have been more than enough written statements about the NAFTA. I want to leave as much time as possible in this

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 11 mai 1993

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 heures pour l'étude des négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

Le sénateur Stewart (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, dans le cadre de notre étude sur l'accord de libre-échange nord-américain, nous avons entendu des représentants du secteur privé, des syndicats et du milieu universitaire. Nos témoins de cet après-midi, vont nous exposer les raisons pour lesquelles le gouvernement a décidé de participer aux négociations sur l'ALÉNA, les objectifs que les deux autres participants visent dans ce projet d'accord et les perspectives d'entente sur des accords parallèles concernant l'environnement et les normes du travail.

Nous avons le plaisir d'accueillir M. Robert Clark, négociateur en chef adjoint au Bureau de l'ALÉNA. M. Clark travaille au ministère des Affaires extérieures depuis 1972. Il y a occupé divers postes y compris celui de conseiller et de consul à l'ambassade du Canada au Mexique, de 1983 à 1985, celui de directeur de la Division de l'analyse économique et commerciale et, en 1990, il a présidé le groupe de travail chargé de faire des recommandations au gouvernement quant à la participation éventuelle du Canada à une zone de libre-échange comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique. Il est particulièrement bien placé pour nous parler de la participation du Canada à ce projet d'accord, du point de vue du gouvernement.

Il y a huit jours, j'ai eu l'occasion d'entendre M. Clark, lors d'une séance d'information à l'intention des délégués du groupe interparlementaire Canada-États-Unis en vue de la réunion qui a lieu ce week-end, à Halifax. Son exposé était particulièrement lucide et intéressant. Je lui ai demandé s'il serait prêt à comparaître devant notre Comité pour faire aussi bien et même mieux si possible. Je me réjouis de sa présence parmi nous cet après-midi.

Je vais demander à M. Clark de nous faire une déclaration liminaire, après quoi les membres du Comité pourront lui poser des questions.

M. Robert Clark, négociateur en chef adjoint, Bureau de l'ALÉNA: Merci beaucoup, monsieur le président. Je me réjouis d'être ici. Si je réussis à remplir la mission dont j'ai été chargé, je repartirai très satisfait.

Je préfère m'abstenir de vous faire un exposé étant donné que vous avez déjà reçu de nombreux mémoires au sujet de l'ALÉNA. Je préfère vous laisser le maximum de temps pour

[Text]

committee's deliberations for questions. I will try to use all the time available to be of as much assistance as possible.

The chairman was kind enough to set out for me the main points that I wish to cover in my brief introductory remarks, most particularly, why did Canada pursue the trilateral negotiations which had begun U.S.-Mexico bilateral negotiations; what were our objectives, how were they achieved and how do they measure up against Canadian interests; and what were the objectives and the motivations of the other two participants in the negotiations. Finally, the chairman suggested that I touch on the prospects for conclusion of environmental and labour accords, additional to the provisions contained in the NAFTA agreement.

I come to this committee today with a unique perspective on the entire trade policy question because I was there at the beginning when Mexico and the United States first let it be known publicly that they were entertaining bilateral free trade negotiations. The questions, then, for Canadian officials and for Canadian ministers were these: What are the implications for Canada; what is the most intelligent Canadian response in the face of this commitment on the part of the United States and Mexico to pursue free trade negotiations; and what would be the implications for Canada of not participating in these negotiations?

I hope, before we leave the room, that I will also be able to elucidate — to use the chairman's word — on what the NAFTA is and, more particularly, given the public dialogue to date, what the NAFTA is not in terms of Canada's real interests, present, medium and future.

To cover all of that in a brief period, I will have to skip over much of it and just touch the highlights.

Under U.S. law, the United States cannot initiate trade negotiations with a foreign country. The initiation must come from a foreign government in order for the resulting agreement to be considered by Congress under the fast-track provisions.

In this case, as was the case with the Canada-U.S. FTA, Mexico, through the intercession of President Salinas, requested bilateral free trade consultations with the United States in June of 1990. In August, the President of the United States informed the Congress of his intention to enter into those negotiations.

During that time, the Canadian government consulted with the provinces, academics, experts, the private sector and with labour organizations on the implications for Canada with respect to two scenarios, which themselves break down into a number of scenario subsets. We could let this negotiation pass and wait for a more — we hoped — opportune occasion in which to engage our two North American neighbours in trade negotiations. We could sit there as observers and try to get a

[Traduction]

poser des questions. Je vais essayer d'utiliser tout le temps à ma disposition pour vous éclairer au maximum.

Le président a eu l'amabilité de m'indiquer les principaux points à aborder dans mon bref exposé. Je dois plus particulièrement vous préciser pour quelles raisons le Canada a décidé de participer aux négociations trilatérales, qui avaient débuté comme des négociations bilatérales entre les États-Unis et le Mexique, quels étaient nos objectifs, comment ils ont été atteints et en quoi ils servent les intérêts du Canada et enfin, quels étaient les objectifs des deux autres pays participant aux négociations. Enfin, le président a proposé que j'aborde les perspectives d'entente sur des accords visant l'environnement et le travail qui s'ajouteront aux dispositions de l'ALÉNA.

C'est dans une perspective très particulière que j'aborderai devant vous toute la question de la politique commerciale étant donné que j'étais déjà là, au départ, quand le Mexique et les États-Unis ont annoncé qu'ils entamaient des négociations bilatérales en vue d'un accord de libre-échange. Les questions que les autorités canadiennes se sont alors posées étaient les suivantes: Quelles en seraient les conséquences pour le Canada? Quelle serait la façon la plus intelligente, pour le Canada, de réagir face à l'intention des États-Unis et du Mexique de négocier un accord de libre-échange et si le Canada ne participait pas à ces négociations, quelles en seraient les conséquences?

J'espère qu'avant de quitter cette pièce j'aurai pu «élucider», pour reprendre l'expression du président, tout ce que l'ALÉNA représente et surtout, étant donné le débat public qui a eu lieu jusqu'ici, ce que l'ALÉNA n'est pas en ce qui concerne les intérêts actuels, à moyen terme et futurs du Canada.

Pour pouvoir faire le tour du sujet en peu de temps, il va falloir que je me contente d'aborder les principaux points.

La législation américaine ne permet pas aux États-Unis de prendre l'initiative de négocier un accord commercial avec un pays étranger. L'initiative doit venir du gouvernement étranger pour que le Congrès puisse examiner l'accord en résultant en vertu de la procédure d'approbation accélérée.

Dans ce cas, comme pour l'ALÉ entre le Canada et les États-Unis, le Mexique a demandé, par l'entremise du président Salinas, à négocier un accord de libre-échange bilatéral avec les États-Unis, en juin 1990. En août, le président des États-Unis a informé le Congrès de son intention d'entamer ces négociations.

Pendant ce temps, le gouvernement canadien avait consulté les provinces, les universitaires, les experts, le secteur privé et les syndicats quant aux conséquences que risquaient d'avoir pour le Canada deux scénarios qui avaient été eux-mêmes subdivisés en plusieurs possibilités. Ou bien nous pouvions nous abstenir de participer à ces négociations et attendre une meilleure occasion pour négocier un accord commercial avec nos deux voisins d'Amérique du Nord. Ou bien nous pouvions

[Text]

feel for the negotiations, but not participate in them. We could obtain a commitment in principle from the other countries to negotiate a trilateral agreement with us at some later point. Or we could get in on the ground floor and pursue trilateral negotiations from the outset.

Obviously, if we waited for the United States-Mexico negotiations to be concluded, the basic parameters and the balance of benefits would have been established by countries that have no interest or motivation to consider Canadian national interests. Therefore, the possibility of waiting for some other time was really a non-starter.

Neither the United States nor Mexico were interested in our being passive observers. Mexico thought that we would be a complicating factor in the trilateral negotiations, but they were willing to entertain our participation. The United States publicly stated that it would welcome our participation, but we understood privately that a trilateral negotiation was far more complicated than a bilateral negotiation. It would have been extremely difficult for Canada to square the circle and come back into a situation where you had a bilateral agreement between the U.S. and Mexico and a bilateral agreement between the U.S. and Canada, and then subsequently to have the Canadian government knock on the door and try to trilateralize that outcome in a way which would conceivably leave Canada any leverage or room to ensure that the outcome would take into account priority Canadian interests.

After discounting all other options, ministers decided that the only way to ensure that negotiations would have transitional arrangements tailored to Canadian needs would be to get in at the outset and use Canadian negotiating skills to obtain the maximum results possible.

What were our objectives? They were modest, but they were essential. They were three in number. By far the most important was the first, to ensure that Canada remained an attractive place for both foreign and domestic investment looking down the road. I will get back to that perhaps when questions are being asked.

The second objective was to improve, to the maximum extent possible, on the Canada-U.S. FTA provisions from the point of view of Canadian interests, but not to allow any erosion of the balance of benefits that we negotiated in the FTA. That was a tall order, and perhaps I could expand on that when we get to the stage where questions will be asked. We were quite successful in that regard.

The third objective related to the question of ensuring that Canada remained a prime location for both foreign and Canadian direct investment. An important corollary of that was to obtain for Canada access to the burgeoning Mexican market on terms equal to those obtained by the U.S. It would place Canadian business on an equal footing with its United States competitors.

[Traduction]

suivre ces négociations à simple titre d'observateur, mais sans y participer. Ou bien nous pouvions amener les deux autres pays à s'engager à négocier un accord trilatéral avec nous ultérieurement. Ou encore nous pouvions participer à ces négociations trilatérales dès le départ.

De toute évidence, si nous avions attendu l'aboutissement des négociations entre les États-Unis et le Mexique, les paramètres de l'accord auraient été établis par des pays que rien n'aurait incités à tenir compte des intérêts nationaux du Canada. Par conséquent, nous ne pouvions pas remettre notre participation à plus tard.

Ni les États-Unis ni le Mexique ne voulaient de nous comme observateurs passifs. Le Mexique craignait que nous ne compliquions la situation si les négociations devenaient trilatérales, mais il était prêt à envisager notre participation. Les États-Unis ont déclaré publiquement que nous étions les bienvenus, mais en nous faisant comprendre que des négociations trilatérales seraient beaucoup plus complexes que des négociations bilatérales. S'il y avait eu un accord bilatéral entre les États-Unis et le Mexique et un autre entre les États-Unis et le Canada, le gouvernement canadien aurait pu très difficilement négocier, après coup, une entente trilatérale qui aurait tenu compte des intérêts prioritaires du Canada.

Après avoir écarté toutes les autres options, les ministres ont décidé que la seule façon de tenir des négociations en fonction des besoins du Canada serait de participer dès le départ et de profiter de nos talents de négociateurs pour obtenir le maximum de résultats.

Quels étaient nos objectifs? Ils étaient modestes, mais essentiels. Il y en avait trois. Le premier était, de loin, le plus important. Il s'agissait de faire en sorte que le Canada demeure un pays attirant pour les investisseurs étrangers et nationaux. Je reviendrai peut-être sur cet aspect lorsque vous poserez vos questions.

Le deuxième objectif consistait à améliorer au maximum les dispositions de l'ALÉ entre le Canada et les États-Unis en fonction des intérêts canadiens, mais sans compromettre les avantages que nous avons obtenus dans le cadre de l'ALÉ. C'était là un objectif très ambitieux et peut-être pourrais-je y revenir lorsque nous passerons aux questions. Nous avons obtenu de bons résultats sur ce plan.

Pour ce qui est du troisième objectif, il s'agissait de veiller à ce que le Canada demeure un endroit de choix pour les investissements directs, étrangers et canadiens. En même temps, il s'agissait d'obtenir, pour le Canada, l'accès au marché mexicain en pleine croissance aux mêmes conditions que les États-Unis. Les entreprises canadiennes se trouveraient ainsi sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes américaines.

[Text]

Those are modest objectives. They were all achieved. In other words, by acquiring membership in the NAFTA, by becoming part of an integrated North American market, and by acquiring barrier-free access to both the U.S. and Mexican markets, we were ensuring that Canada would be a prime platform for any business wishing to service the entire North American continent. Exclusion from that trilateral free trade area would have most certainly meant diversion of investment either to Mexico or to the United States. It most certainly would have meant diversion of trade in particular, because the United States market was the battle ground. Its exclusion from this agreement would, both in the medium and in the long term, have resulted in an outcome that the government was not prepared to allow.

When we get to the environmental agreements, we will relate what we accomplished in the negotiations to what we are doing in the environmental negotiations now. I want to follow the Chairman's guidance; he suggested that I briefly cover what the objectives of the United States and Mexico were.

While Mexico's objectives were clear, they were the prime mover. It was Mexico's domestic reforms that led them to the logical conclusion that they had to secure their access to their largest market, the United States, which purchases over 75 per cent of Mexico's output. It was Mexico's market-oriented reforms, which went back to 1985-86, that brought them to the conclusion that they needed to attract investment in order to create the jobs necessary for the demographic bulge of Mexican youth that was working up through the population — and, when we were looking at this question in 1990, over 50 per cent of the Mexican population was under 15 and the government had to provide jobs for over 1 million entrants into the labour force per year. But they could not attract investment unless they could assure prospective investors a hospitable business environment within the country. For that, they were undertaking a lot of reforms — for example, privatization, deregulation and improvements in infrastructure — and they had to guarantee against what I would call the danger of success.

Mexican policymakers were concerned that what they had to fear most was success, because the more successful they were in the United States market, the more likely the United States governmental system would be susceptible to protectionist pressures. In order to guarantee that access, they needed to enter some kind of codification with the United States. They wanted to strike up a trading and investment framework with the United States — that is, free trade — that would allow integration, and economies of scale that would allow specialization and rules based on predictability, which would be a comfort zone for prospective investors. I include in that Mexican investors, because Mexico had been experiencing capital flight of historic proportions at that time.

[Traduction]

Ce sont là des objectifs modestes. Ils ont tous été atteints. Autrement dit, un participant à l'ALÉNA, en faisant partie d'un marché nord-américain intégré et en obtenant le libre-accès aux marchés des États-Unis et du Mexique, nous permettions au Canada de servir de plaque tournante à toute entreprise qui désirerait desservir l'ensemble de l'Amérique du Nord. Si nous étions exclus de cette zone de libre-échange trilatéral, l'investissement serait certainement détourné vers le Mexique ou les États-Unis. Nous assisterions à coup sûr à un détournement du commerce vu que tout serait centré sur le marché des États-Unis. Notre exclusion de cet accord aurait, à moyen terme et à long terme, des conséquences que notre gouvernement n'était pas prêt à envisager.

Quand nous en arriverons aux accords sur l'environnement, j'établirais le rapport entre ce que nous avons obtenu lors des négociations et ce que nous sommes en train de faire dans le cas des négociations actuelles sur l'environnement. Mais pour suivre le conseil du président, je vais vous décrire brièvement quels étaient les objectifs des États-Unis et du Mexique.

Les objectifs du Mexique étaient clairs et c'était de lui que venait cette initiative. À la suite des réformes nationales qu'il avait apportées, ce pays en était venu à la conclusion logique qu'il devait se garantir un accès à son principal marché, celui des États-Unis, qui lui achetait plus de 75 p. 100 de sa production. Ce sont ces réformes orientées vers le marché, entreprises en 1985-1986, qui ont amené le Mexique à conclure qu'il devait attirer des investissements pour créer les emplois rendus nécessaires par l'explosion démographique. En fait, quand nous avons examiné cette question, en 1990, plus de 50 p. 100 de la population mexicaine était âgée de moins de 15 ans et le gouvernement devait fournir des emplois à plus d'un million de jeunes qui entraient chaque année sur le marché du travail. Mais les Mexicains ne pouvaient pas attirer les investisseurs à moins de leur garantir un climat commercial hospitalier. Dans ce but, ils ont donc entrepris de nombreuses réformes, par exemple en privatisant, en déréglementant et en améliorant l'infrastructure, et ils ont dû également se prémunir contre ce que j'appellerais la «*raçon du succès*».

Les décideurs mexicains redoutaient le succès étant donné que plus ils s'implanteraient sur le marché des États-Unis, plus le gouvernement américain deviendrait sensible aux pressions protectionnistes. Pour se garantir l'accès à ce marché, il leur fallait conclure un accord quelconque avec les États-Unis. Ils voulaient mettre en place une entente sur le commerce et l'investissement, autrement dit, un accord de libre-échange, qui permettrait l'intégration et des économies d'échelle favorisant la spécialisation ainsi que des règles propres à mettre en confiance des investisseurs éventuels. Cela vise également les investisseurs mexicains étant donné qu'il y a eu d'énormes fuites de capitaux au Mexique.

[Text]

It was really a Mexican initiative starting at the core of changing an import substitution regime into an export led regime that was the basis of what we now see evolved into a trilateral negotiation concluding in a trilateral free trade agreement.

The United States' motivations had a number of facets. One was economic. The United States' major companies had for a long time been looking for a more propitious environment within which to invest and operate in Mexico. Over time, and with the establishment of a 49 per cent investment position in Mexico, they had developed a great deal of brand name identification and loyalty. From a marketing standpoint, therefore, they wanted to build on the successes that they had established.

From their point of view, the border states wanted to address in an orderly manner the problem of undocumented immigrants — that is, the illegal immigration problem over the border. As the Mexicans had many times said publicly during the negotiations, which you may recall, "You either take our products or you take our people." From the point of view of the stability of their southwest and the labour market in the southern United States, the U.S. administration was attracted to the prospects of creating enough economic stimulus in Mexico that jobs would be created in Mexico.

The more jobs that were created there, the fewer of their people would be enticed to immigrate illegally into the United States. The more the Mexican economy picked up, the more those American consumer goods would find a market. The more the middle class grew, the more the market would expand and extend from the point of view of American economic interests.

From a political and geostrategic standpoint, the Americans saw growth in the economy as providing the wherewithal for an orderly evolution of Mexican society. They saw some liberalization taking place so they would have, along with economic liberalization, some political democratic liberalization, and some prospects for stability which would not be there if the Mexican government were unable to provide jobs to those 800,000 to 1 million new entrants into the economy.

From the point of view of other negotiations, the United States wanted to show the economic community that there were other options open to the United States other than the MTN. It must be remembered at this time the MTN was running into heavy weather. The United States was trying to put pressure on the European community by negotiating and concluding a free trade agreement of 370 million people, larger than the European community at this time with a lower purchasing power, but eventually with a very promising purchasing power aggregate. The Americans were using the NAFTA negotiations, I believe, as tactical coinage as well.

[Traduction]

En fait, c'est une initiative mexicaine visant au départ à remplacer un régime de substitution des importations par un régime d'exportation qui a donné lieu à des négociations bilatérales, lesquelles ont débouché sur un accord de libre-échange trilatéral.

Divers facteurs ont motivé les États-Unis. L'un d'eux était de nature économique. Les grandes compagnies américaines cherchaient depuis longtemps un climat plus propice pour investir au Mexique et s'y implanter. Au fil des années et après avoir fait au Mexique des investissements qui les rendaient propriétaires à 49 p. 100, leurs marques de commerce s'étaient fait connaître dans ce pays et elles y avaient de fidèles clients. Par conséquent, du point de vue commercial, elles tenaient à profiter de leur réussite dans ce pays.

Les États situés le long de la frontière voulaient, quant à eux, régler le problème de l'immigration illégale. Les Mexicains ont publiquement déclaré, à de nombreuses reprises, pendant les négociations: «Ou bien vous acceptez nos produits, ou bien vous acceptez nos travailleurs». Pour assurer la stabilité du marché du travail du sud-ouest et du sud des États-Unis, le gouvernement américain voyait un intérêt à stimuler suffisamment l'économie mexicaine pour que des emplois soient créés au Mexique.

Plus il y aurait d'emplois créés au Mexique, moins de Mexicains seraient tentés d'immigrer illégalement aux États-Unis. Plus l'économie mexicaine prendrait de l'essor, plus les biens de consommation américains trouveraient des débouchés dans ce pays. Plus la classe moyenne se développerait, plus le marché prendrait de l'expansion dans l'intérêt économique des États-Unis.

Du point de vue politique et géostratégique, les Américains considéraient que la croissance de l'économie assurerait une évolution ordonnée de la société mexicaine. Ils envisageaient une libéralisation économique, accompagnée d'une certaine libéralisation politique, comme une source de stabilité, laquelle serait compromise si le gouvernement mexicain ne pouvait pas fournir des emplois aux 800 000 à un million de personnes qui arrivaient chaque année sur le marché du travail.

Du point de vue des autres négociations, les États-Unis voulaient montrer à la communauté économique que les États-Unis avaient d'autres options que les négociations commerciales multilatérales. N'oublions pas que ces négociations multilatérales étaient alors en difficulté. Les États-Unis essayaient d'exercer des pressions sur la Communauté européenne en négociant et concluant un accord de libre-échange englobant un marché de 370 millions d'habitants, plus important que celui de la CE, dont le pouvoir d'achat était alors plus faible, mais qui représentait un pouvoir d'achat global très prometteur. Les Américains se sont sans doute

[Text]

From the Canadian standpoint, I have described those objectives. When examining the public policy question for ministers and among ourselves, we were asking two basic questions which I do not see asked very much in the Canadian public. One was: What would be the implications for Canada without the NAFTA? That was something that, as civil servants, we had to keep uppermost in mind and based on which we had to inform ministers with the best advice possible. Prior to the negotiations, one of the questions was: What would be the likely sum and substance of an agreement? Would it lead to major adjustments for Canada since Canada had already had to adjust because of the Canada-U.S. Free Trade Agreement?

Our answers that we reached then are valid now. We suggested then, and I think have been proven correct, that the implications for Canada without the NAFTA were adverse and that, no matter, any conceivable framework that we could predict would not involve major adjustments for Canada; the burden of adjustment would fall on Mexico. Ironically, Mexico wanted the burden of adjustment because it was part of its economic reforms. The policymakers in Mexico and I assure you the policy makers in Canada and the United States also wanted to assure that there was no backsliding of whatever reforms took place in Mexico because Canadian companies would be making strategic business plans, would be committing resources and talent to the Mexican market. We wanted a situation where they could plan on taking advantage of NAFTA opportunities, that is, trade liberalization opportunities into the long term.

Mr. Chairman, do you want me to open the floor to questions, or do you want me to briefly address environment and labour?

The Chairman: Perhaps it would be useful at this point to see what questions you have already evoked because the question of environment and labour are another chapter.

Senator Stollery: My question is an information one, Mr. Chairman. A list of the negotiators on the Mexican side are: Raul Ramos, Hector Olea, Israel Gutierrez, Jesus Flores, Enrique Espinosa, Fernando De Mateo, Jorge Amigo and Guillermo Aguilar Alvarez. Our Chief Negotiator is Mr. Weekes and you are our Deputy Chief Negotiator. I have a list of people here who apply themselves to different sectors. On the American negotiating team are Mr. Fisher, Mr. Simpson, Mr. MacAllister, Mr. Schroeter, Ms Hughes, Mr. Ramsay, and led by Mr. Katz; is that correct?

Mr. Clark: That is correct.

[Traduction]

servis des négociations sur l'ALÉNA comme d'un moyen de pression.

Pour ce qui est du Canada, j'ai déjà décrit nos objectifs. En examinant la politique publique à l'intention des ministres et en en discutant entre nous, nous nous sommes posé deux questions fondamentales qui ne semblent pas beaucoup tracasser le public canadien. Il s'agissait d'abord de prévoir quelle serait la situation du Canada sans l'ALÉNA. Telle est la première considération que nous devons avoir à l'esprit en tant que fonctionnaires chargés d'informer les ministres le mieux possible. Avant les négociations, nous nous demandions notamment quel serait le résultat probable et la substance d'un accord. Cela entraînerait-il d'importants redressements au Canada étant donné que le Canada avait déjà dû s'adapter en fonction de l'accord de libre-échange avec les États-Unis?

Les réponses que nous avons alors trouvées se vérifient maintenant. Nous avons laissé entendre, et je crois que les événements nous ont donné raison, que l'absence de l'ALÉNA aurait des conséquences négatives pour le Canada et que tout accord que nous pourrions conclure ne représenterait aucun redressement important pour le Canada, car c'est le Mexique qui aurait des ajustements à apporter. Le Mexique voulait d'ailleurs apporter ces redressements, car cela faisait partie de ses réformes économiques. Les décideurs mexicains, de même que les décideurs canadiens et américains, tenaient également à ce que les réformes apportées au Mexique soient conduites jusqu'au bout parce que les compagnies canadiennes allaient établir des plans commerciaux stratégiques et investir leurs ressources et leurs compétences sur le marché mexicain. Nous voulions pouvoir profiter des débouchés qu'offrait l'ALÉNA en libéralisant le commerce à long terme.

Monsieur le président, voulez-vous que nous passions aux questions ou préférez-vous que je parle brièvement de l'environnement et du travail?

Le président: Peut-être serait-il préférable de commencer par les questions que vous avez déjà suscitées étant donné que l'environnement et le travail touchent un autre aspect de l'accord.

Le sénateur Stollery: Au lieu de poser une question, je voudrais apporter une précision, monsieur le président. Les négociateurs mexicains sont: Raul Ramos, Hector Olea, Israel Gutierrez, Jesus Flores, Enrique Espinosa, Fernando De Mateo, Jorge Amigo et Guillermo Aguilar Alvarez. Notre négociateur en chef est M. Weekes et vous êtes notre négociateur en chef adjoint. J'ai ici une liste de personnes qui représentent les divers secteurs. Les membres de l'équipe de négociation américaine sont M. Fisher, M. Simpson, M. MacAllister, M. Schroeter, M^{me} Hughes et M. Ramsay, qui travaillent sous la direction de M. Katz. C'est bien cela?

M. Clark: C'est exact.

[Text]

Senator Stollery: We met with Mr. Katz in Washington on the free trade agreement. I looked at the biographies of the Mexican negotiators and many of them went to U.S. universities; is that correct?

Mr. Clark: A number of them went to United States schools, yes.

Senator Stollery: How many of the Mexican negotiators of the eight that I have mentioned are English-speaking?

Mr. Clark: I believe all of them.

Senator Stollery: So they are all English-speaking and some have also gone to U.S. universities. I think one or two of them had been professors at U.S. universities. Of our negotiators, yourself, Mr. Gore, Mr. Close, how many are Spanish speaking? I do not mean with the ability to say "good afternoon, Mr. Gomez," but fluent?

Mr. Clark: I do not know. I have never asked. I know at least a couple of us were working in Spanish at times. Most of the negotiators worked in English, even if they spoke Spanish.

Senator Stollery: Would that also be true for the U.S. negotiators? Were they Spanish-speaking?

Mr. Clark: The language of negotiation was English.

Senator Stollery: The language of negotiation was English with which the Mexican negotiators were fluently familiar?

Mr. Clark: Fluently familiar with?

Senator Stollery: English.

Mr. Clark: Yes.

Senator Stollery: Mr. Chairman, I am looking at the "World Development Report 1992", Table 1. There have been many different versions of the income of Mexicans as customers for Canadian goods, and there are different ways of calculating average annual income. I thought that Mexicans earned \$2,800 in U.S. dollars. According to the World Bank it is \$2,490. On table 30 there is a slightly different breakdown of incomes based on purchasing power. It also attempts to give a breakdown of the distribution of income in countries. However, that is not listed in the World Bank report on Mexico.

Countries that are similar to Mexico, similar in that they are Spanish-speaking countries, have roughly 80 per cent of the income going to 20 per cent of the population. I say that because I would not want someone to say, "Well, you are playing around with numbers." It is reasonable. Looking

[Traduction]

Le sénateur Stollery: J'ai rencontré M. Katz, à Washington, au sujet de l'accord de libre-échange. J'ai examiné les biographies des négociateurs mexicains et j'ai vu qu'un grand nombre d'entre eux ont fréquenté des universités américaines; est-ce exact?

M. Clark: Plusieurs d'entre eux ont étudié aux États-Unis, en effet.

Le sénateur Stollery: Sur les huit négociateurs mexicains que j'ai mentionnés, combien parlent l'anglais?

M. Clark: Tous, je crois.

Le sénateur Stollery: Tous parlent donc l'anglais et certains d'entre eux ont fréquenté des universités américaines. Je crois qu'un ou deux d'entre eux ont été professeurs dans des universités des États-Unis. Pour ce qui est de nos propres négociateurs soit vous-même, M. Gore, M. Close, combien parlent l'espagnol? Je ne parle pas de savoir dire: «Bon après-midi, monsieur Gomez,» mais combien d'entre vous parlent l'espagnol couramment?

M. Clark: Je l'ignore. Je n'ai jamais posé la question. Je sais qu'au moins un ou deux d'entre nous ont travaillé en espagnol à l'occasion. La plupart des négociateurs ont travaillé en anglais, même s'ils parlaient l'espagnol.

Le sénateur Stollery: Est-ce également vrai pour les négociateurs américains? Est-ce qu'ils parlaient l'espagnol?

M. Clark: Les négociations se sont déroulées en anglais.

Le sénateur Stollery: Les négociations se sont déroulées en anglais, langue que les négociateurs mexicains parlaient couramment?

M. Clark: Ils parlaient couramment quelle langue?

Le sénateur Stollery: L'anglais.

M. Clark: Oui.

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, je suis en train d'examiner le tableau 1 du Rapport sur le développement dans le monde, de 1992. Divers chiffres ont été cités quant aux revenus des Mexicains qui pourraient être acheteurs de marchandises canadiennes et il y a plusieurs façons de calculer le revenu annuel moyen. Je pensais que les Mexicains gagnaient 2 800 \$ U.S. Selon la Banque mondiale, il s'agit de 2 490 \$. Au tableau 30 figure une ventilation légèrement différente des revenus en fonction du pouvoir d'achat. Il y a également une répartition du revenu dans les divers pays. Toutefois, cela ne figure pas dans le rapport de la Banque mondiale sur le Mexique.

Pour les pays semblables au Mexique, en ce sens qu'on y parle également l'espagnol, 80 p. 100 du revenu est accaparé par 20 p. 100 de la population. Je le précise pour que personne ne m'accuse de jongler avec les chiffres. La situation doit à peu près correspondre même si le Mexique n'a sans

[Text]

through the figures, that is about what it comes out to, though Mexico itself presumably has not provided the World Bank with those figures because they do not appear in Table 30.

I now say, because that is what the World Bank says, the income per capita is \$2,490 against the United States' \$21,790, with the difference being not only in the income but also the rate of distribution. This means 80 per cent of that \$2,490 will go to 20 per cent of the people.

Do you think there are going to be a lot of customers for Canadian goods from those kinds of incomes distributed in that way, and was that taken into consideration during the negotiations?

Mr. Clark: It certainly was, and it is an excellent question. I am glad it was raised.

When we were negotiating, we were looking for advantages for Canadians, not for Americans. When I was describing to you the American motivations, I was talking about the large American consumer products firms. In Canada, that is not where we are placing our bets, if you will, on taking advantage of the uptake in the Mexican economy.

Where we are strongest is in those areas where we think Mexico's needs will be greatest. In order to carry out its economic reform and to effectively reach the economic growth rates on which the government is projecting some of its plans, Mexico is going to run into what I call the wall, the wall of infrastructural inefficiencies. In other words, Mexico will not be able to have the export-led growth on which their plans are premised without better harbours, inter-urban transit, roads, telecommunications and computer systems. They are not going to be able to make it work.

Those are all areas where Canadian companies are globally competitive, where Canadian companies have already registered some very impressive breakthroughs, and the NAFTA has not even been signed yet: Systemhouse won the contract for the Mexican finance ministry for its entire computer systems, a ten-year contract at \$50 million. Bombardier has moved into Mexico by buying up its rail stock.

Senator Stollery: Not getting the contracts.

Mr. Clark: But they are there. They have just arrived. They are new boys in town. Their reputation is well known. They went in there knowing that they would be able to do well.

On telecommunications, Northern Telecom has gone in there with a vengeance, and they have set up training centres for Mexican workers. There have been other telecommunication

[Traduction]

doute pas fourni ces chiffres à la Banque mondiale étant donné qu'ils ne figurent pas au tableau 30.

Pour reprendre les chiffres de la Banque mondiale, le revenu par habitant et donc de 2 490 \$ contre 21 790 \$ pour les États-Unis et la différence se situe non seulement dans le revenu, mais dans sa distribution. Cela veut dire que 80 p. 100 de ces 2 490 \$ sont répartis entre 20 p. 100 des habitants.

Pensez-vous qu'un tel revenu, qui est ainsi réparti, va permettre de trouver beaucoup de clients pour les marchandises canadiennes et en a-t-on tenu compte lors des négociations?

M. Clark: Certainement et c'est là une excellente question. Je suis content que vous l'ayez posée.

Lorsque nous avons négocié, nous avons cherché à obtenir des avantages pour les Canadiens et non pas pour les Américains. Quand je vous ai décrit les facteurs qui motivaient ces derniers, je voulais parler des gros fabricants de produits de consommation des États-Unis. Au Canada, ce n'est pas sur ce plan que nous voulons profiter de l'ouverture de l'économie mexicaine.

C'est dans les domaines où nous sommes les plus forts que les besoins du Mexique seront les plus grands, selon nous. Pour mener à bien sa réforme économique et pour vraiment atteindre les taux de croissance économique que le gouvernement a prévus, le Mexique va devoir surmonter les obstacles constitués par les lacunes de son infrastructure. Autrement dit, le Mexique ne pourra pas parvenir à la croissance des exportations sur laquelle se fondent ses plans économiques sans améliorer ses ports, ses réseaux de transport interurbain, ses routes et ses systèmes de télécommunications et d'informatique. Il ne sera pas en mesure de faire fonctionner toute cette infrastructure.

C'est précisément dans tous ces domaines que les entreprises canadiennes sont très compétitives sur le marché mondial et où elles ont déjà réalisé des progrès très impressionnants avant même la signature de l'ALÉNA. Systemhouse a décroché le contrat adjugé par le ministère des Finances du Mexique pour la fourniture de tout son système informatique. C'est un contrat de 50 millions de dollars, d'une durée de 10 ans. Bombardier s'est implantée au Mexique en achetant son matériel roulant ferroviaire.

Le sénateur Stollery: Sans obtenir les contrats.

M. Clark: Mais elle est implantée là-bas. Elle vient d'arriver. Même si elle vient de débarquer, sa réputation est déjà faite. Bombardier s'est installée là-bas en sachant qu'elle s'y débrouillerait très bien.

En ce qui concerne les télécommunications, Northern Telecom s'est solidement implantée au Mexique où elle a établi des centres de formation pour les travailleurs mexicains.

[Text]

companies in Mexico for 25 years, and they were not setting up any training for Mexicans. Northern Telecom went in, and the first thing they did is said, "We want Mexicans to be able to participate in our expansion into the country." Our Canadian oil drilling service companies have already been down there — this is while the negotiations were ongoing — working deals with the Mexicans.

We had our largest solo trade show in history in Mexico, and the Canadian companies were concluding deals worth tens of millions of dollars at the trade show. These were not consumers, of course, because that is not where the Canadian strength is. I think Canadian strength is in high-value-added specialized equipment, and that is where the Canadian companies tell us they hope to make real gains, to use Mexico as a platform not only for further expansion throughout Latin America, with or without a NAFTA, but to use that experience and those economies of scale to expand their sales and to increase their market share in Asia Pacific and in Europe.

I think it is a very good question that you raise, because we could not premise our negotiating positions on a consumer-based strategy.

Senator Stollery: Relevant to your point and the World Bank figures, what you are saying is that in the need to elaborate the infrastructure of Mexico, these are the sorts of things Canadian companies can be successful at. I think that is right and would be very happy if Canadian companies can extend their business into Mexico, though traditionally they do not seem to have done much of that.

When I look at this figure in terms of the distribution of income, I look at a lack of figures. I am actually looking at six blanks here for the distribution of income.

There do not appear to be elections in Mexico, at least elections which are real elections with different candidates and things like that. If you go further back, the picture does not seem to change.

Would you not think the distribution of income in a country, or lack thereof, to a large extent reflects the state of political development of a country? If you look at Chile, Argentina, Brazil, at countries where there is a bit of political evolution that goes on, do you not think the pressures in political evolution are what improve the distribution of income? How can that happen in Mexico when it only runs with one group of people?

Senator Stollery: Mr. Chairman, I am here to discuss Canadian policy. I am happy to respond to the question, but I am sure there are others better qualified than I to speak about

[Traduction]

D'autres entreprises de télécommunications qui se trouvent au Mexique depuis 25 ans n'ont jamais assuré la formation de la main-d'oeuvre mexicaine. Dès son arrivée, Northern Telecom a tenu à permettre aux Mexicains de participer à son expansion dans ce pays. Nos compagnies de forage pétrolier se sont déjà rendues sur place — pendant que les négociations se poursuivent — pour conclure des ententes avec les Mexicains.

Nous avons tenu la plus grande foire commerciale de notre histoire au Mexique et les sociétés canadiennes ont profité de l'occasion pour conclure des marchés d'une valeur de plusieurs dizaines de millions de dollars. Ce n'était évidemment pas avec des consommateurs étant donné que ce n'est pas sur ce plan que réside notre force. À mon avis, notre atout se trouve dans l'équipement spécialisé présentant une importante valeur ajoutée et c'est dans ce secteur que les entreprises canadiennes espèrent réaliser d'importants progrès. Elles comptent se servir du Mexique comme d'un tremplin non seulement pour s'implanter dans toute l'Amérique latine, avec ou sans l'ALÉNA, mais pour profiter de cette expérience et de ces économies d'échelle pour accroître leurs ventes et leur part du marché dans l'Asie du Pacifique et en Europe.

Vous avez soulevé là une excellente question, car nous ne pouvions effectivement pas baser notre position de négociation sur une stratégie axée sur les consommateurs.

Le sénateur Stollery: À propos des chiffres de la Banque mondiale, vous dites que le Mexique a besoin d'améliorer son infrastructure et que c'est justement dans ce domaine que les entreprises canadiennes sont compétitives. Je pense que vous avez raison et je me réjouirai si les entreprises canadiennes peuvent s'implanter davantage au Mexique même si elles ne semblent pas y être tellement parvenues jusqu'ici.

Si j'examine ce tableau concernant la répartition du revenu, je constate une absence de chiffres. En fait, il y a là six espaces en blanc pour ce qui est de la répartition du revenu.

Apparemment, il n'y a pas d'élections au Mexique, ou du moins pas de vraies élections avec des candidats différents et le reste. La situation ne semble pas beaucoup changer sur ce plan.

Ne pensez-vous pas que la façon dont le revenu d'un pays est réparti, ou n'est pas réparti, reflète, dans une large mesure, le développement politique de ce pays? Si vous prenez le Chili, l'Argentine, le Brésil et les pays où il y a une certaine évolution politique, ne pensez-vous pas que ce sont les pressions de l'évolution politique qui améliorent la répartition du revenu? Comment cela peut-il se produire au Mexique s'il n'y a aucune opposition politique?

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, je suis ici pour discuter de la politique canadienne. Je me ferais un plaisir de répondre à cette question, mais d'autres sont certainement

[Text]

Mexican government organizations and prospects. If you wish, I would be happy to —

The Chairman: Go ahead. You are an expert.

Mr. Clark: I do not think it is central to the issue here, but the tremendous — they are really breathtaking in their scope — reforms that the Mexican government has undertaken economically cannot continue without political reforms following, and they know this.

The Mexican government has, for example, taken itself out of great parts of the economy through a very ambitious and aggressive privatization program.

The Mexican government has reformed its taxation system. There was a great deal of lack of enforcement and lack of observance of their tax laws, and, as so many countries in Latin America did, Mexico increased enforcement, lowered the rate, and increased the base. In the first year, their taxation went up 17 per cent. They now have a very small but real fiscal surplus.

They have lowered inflation from historic highs, and they brought them down to very manageable historic rates.

All of these reforms are part of a process that is not going to be done all at once. The Mexican government and the Mexican president are not saying they are going to accomplish everything in his six years.

When you look at what is happening in the country, when you look at the opening up of the economy, which is pushing down prices, when you look at the work they have been able to achieve successfully with deregulation, these are all elements to improve the workings of the market. It has meant a lot of hardships. When they went before the GATT, they were widely praised for their economic reforms, the sort of praise they receive when they go before any international body.

The honourable senator mentioned that is only half of the picture.

Senator Stollery: I am saying quite straightforwardly that they cannot proceed without political reforms.

Mr. Clark: And Mexican officials and senior level politicians say the same thing. They are on their way to a process of democratic liberalization, but it has to be gradual. This is their decision, not mine.

Senator Stollery: Of course.

Mr. Clark: It is not my place as a Canadian official to answer questions about whether their elections are elections or not. Some of the recent losses of government candidates are firsts.

[Traduction]

mieux qualifiés que moi pour vous parler de l'organisation et les perspectives du gouvernement mexicain. Si vous le désirez, je me ferais un plaisir. . .

Le président: Allez-y: vous êtes un expert.

M. Clark: Ce n'est pas vraiment l'essentiel ici, mais les réformes considérables — elles sont vraiment d'une ampleur incroyable — que le gouvernement mexicain a entrepris sur le plan économique ne peuvent pas se poursuivre sans réforme politique et les Mexicains en sont conscients.

Par exemple, le gouvernement mexicain s'est retiré de secteurs importants de l'économie dans le cadre d'un programme de privatisation très ambitieux et très énergique.

Le gouvernement mexicain a entrepris une réforme fiscale. Les lois fiscales du Mexique étaient très mal appliquées et très mal observées et comme bien d'autres pays d'Amérique latine, le Mexique a donc resserré leur application, abaissé les taux d'imposition et élargi l'assiette fiscale. Au cours de la première année, les impôts ont augmenté de 17 p. 100. Le Mexique a maintenant un excédent fiscal très limité, mais bien réel.

Les Mexicains ont réduit leur taux d'inflation qui avait atteint des niveaux records, et l'ont ramené à un niveau très acceptable.

Toutes ces réformes s'inscrivent dans un processus graduel. Le gouvernement mexicain et le président du Mexique n'ont pas la prétention de tout réaliser pendant les six années du mandat présidentiel.

Si vous regardez ce qui se passe dans ce pays, l'ouverture de l'économie, qui fait baisser les prix, tout le travail accompli sur le plan de la déréglementation, ce sont là autant de mesures propres à améliorer le fonctionnement du marché. Cela a obligé les Mexicains à faire de gros sacrifices. Lorsqu'ils sont allés devant le GATT, ils ont été félicités pour leurs réformes économiques et tous les organismes internationaux avaient le même genre de louanges à leur adresser.

Le sénateur a mentionné qu'il restait encore beaucoup à faire.

Le sénateur Stollery: J'ai dit très directement que rien ne serait possible sans une réforme politique.

M. Clark: Les autorités mexicaines et les hautes instances politiques du Mexique disent la même chose. Ils sont sur la voie de la libéralisation démocratique, mais il faut qu'elle soit graduelle. C'est leur décision et non pas la mienne.

Le sénateur Stollery: Bien entendu.

M. Clark: En tant que fonctionnaire canadien, ce n'est pas à moi de vous dire si les élections mexicaines sont ou non de véritables élections. Des candidats du gouvernement ont récemment perdu, ce qui ne s'était jamais vu.

[Text]

Senator Stollery: Thank you very much, Mr. Chairman. I would not want to embarrass Mr. Clark by getting into the complexities of Mexican politics, or perhaps the lack thereof.

Senator MacEachen: First, Mr. Chairman, I should like to understand better the relationship between the NAFTA and the FTA. I have read the introduction to the document entitled, *NAFTA — What's it all about?* I was struck by the sentence which reads:

Canada and the United States have agreed that the NAFTA, with all of its improvements, will supersede the FTA. The NAFTA either incorporates by reference, replaces with trilaterally agreed improvements or makes generic all the FTA obligations between Canada and the United States. As a result, Canada and the United States were able to agree to suspend the FTA as long as they are both parties to the NAFTA.

I am interested in exploring what the implications of this are. For example, are all the texts of the FTA brought forward and included in the NAFTA so that when we are asked to vote on the NAFTA, we will be voting on the new elements and on the FTA itself?

Mr. Clark: The NAFTA does incorporate all of our FTA obligations in the manner described in the publication with some very minor exceptions. One of them, for example, is cable retransmission. There was a cable retransmission article in the FTA that was not negotiated in the NAFTA. It was a bilateral Canada-U.S. undertaking. The cable retransmission element of the FTA is now carried over into NAFTA.

With that, and a few other very technical exceptions, the NAFTA so incorporates the FTA that the FTA can be suspended in law. Yet, our objective, which was either to improve on the FTA or to protect all our benefits under the FTA, was achieved in the negotiation and contained in the legal text of the NAFTA. Therefore, when the NAFTA goes into force, scheduled for January 1, 1994, for so long as the U.S. and Canada are parties to the NAFTA, the FTA implementing legislation in Canada would be suspended.

Senator MacEachen: I am trying to understand the parliamentary significance of that. When the NAFTA bill comes before the Senate, it will contain the texts of the FTA so that, if one wished, one could amend the FTA through this bill, if it contains the texts. Does it contain the texts, or does it make references to the texts?

[Traduction]

Le sénateur Stollery: Merci beaucoup, monsieur le président. Je ne voudrais pas embarrasser M. Clark en insistant sur la complexité de la politique mexicaine ou peut-être son manque de complexité.

Le sénateur MacEachen: Tout d'abord, monsieur le président, je voudrais mieux comprendre le rapport entre l'ALÉNA et l'ALÉ. J'ai lu l'introduction du document intitulé *NAFTA — What's it all about?* et j'ai été frappé par la phrase suivante:

Le Canada et les États-Unis ont convenu que l'ALÉNA, qui comprend des améliorations, primerait sur l'ALÉ. L'ALÉNA intègre par renvoi toutes les obligations que l'ALÉ confère au Canada et aux États-Unis ou les remplace par des améliorations sur lesquelles les trois parties se sont entendues, ou encore elle les généralise. Le Canada et les États-Unis ont donc pu s'entendre pour suspendre l'ALÉ dans la mesure où les deux pays sont signataires de l'ALÉNA.

J'aimerais bien explorer avec vous les répercussions de cette entente. Par exemple, tous les textes de l'ALÉ sont-ils intégrés dans l'ALÉNA si bien que, quand on nous demandera de voter sur l'ALÉNA, nous voterons à la fois sur les nouveaux éléments qu'il comporte et sur ceux de l'ALÉ?

M. Clark: L'ALÉNA reprend toutes les obligations que prévoit l'ALÉNA, de la façon décrite dans cette publication, moyennant quelques exceptions très mineures. L'une d'elles, par exemple, concerne la retransmission par câble. L'ALÉ comportait une disposition à cet égard qui n'a pas été négociée dans le cadre de l'ALÉNA. Il s'agissait d'une entente bilatérale entre le Canada et les États-Unis. Les dispositions de l'ALÉ touchant la retransmission par câble sont maintenant reprises dans l'ALÉNA.

À part cette exception et quelques autres qui sont de nature très technique, l'ALÉNA reprend toutes les dispositions de l'ALÉ, si bien que cet accord peut être suspendu. Néanmoins, nous avons atteint notre objectif, qui consistait à améliorer l'ALÉ ou à préserver tous les avantages que cet accord nous conférait, et cet objectif se trouve matérialisé dans le texte juridique de l'ALÉNA. Par conséquent, quand l'ALÉNA entrera en vigueur, le 1^{er} janvier 1994, tant que les États-Unis et le Canada resteront signataires de l'ALÉNA, la loi qui met en oeuvre l'ALÉ au Canada sera suspendue.

Le sénateur MacEachen: J'essaie de comprendre les conséquences que cela représente du point de vue parlementaire. Quand le projet de loi sur l'ALÉNA sera déposé au Sénat, il contiendra le texte de l'ALÉ, si bien qu'il serait possible de modifier l'ALÉ au moyen de ce projet de loi. Celui-ci contiendra-t-il le texte de l'ALÉ ou va-t-il seulement y renvoyer?

[Text]

Mr. Clark: In some cases, by reference, it incorporates the text. In other cases, it repeats the text verbatim or partially. In other cases, it effectively captures the obligations contained in the FTA in different language, which is just as effective and does not change the balance of benefits between Canada and the U.S.

Think of it as extending the FTA to Mexico. Canada and the U.S. are extending the obligations and rights of the FTA to Mexico. In that process, they are making improvements, which are seen as improvements by all three parties, to the FTA, and taking the entire agreement and capturing it in one NAFTA.

Senator MacEachen: Mr. Chairman, I wonder if the witness could tell us whether any sort of concordance has been prepared showing how the NAFTA picks up, in the various forms you describe, the FTA. That would be very important to know if one wanted to get at the FTA through this particular bill.

With my understanding at present, Parliament is in this situation. If NAFTA is adopted, it not only adopts the NAFTA but it adopts the FTA, roughly. If NAFTA were defeated, the FTA would not be affected. That is correct, is it not?

Mr. Clark: That is correct. If for some reason the NAFTA were not approved and implemented, then the FTA would be the governing framework agreement between Canada and the United States, and would remain so.

Senator MacEachen: The implications of a "yes" and "no" vote in this case are quite different than they would be in a normal bill before Parliament.

I wanted to ask also about the six months' notice. I understand that in the NAFTA, one could give six months' notice to terminate NAFTA. If that is correct, could the United States or Canada give notice to terminate the NAFTA and still keep the FTA in effect, and vice versa?

Mr. Clark: Sorry? Vice versa?

Senator MacEachen: Could you terminate the FTA and retain the provisions with the result that NAFTA would still be in effect, at least from a Canadian point of view, having it included in a new statute?

Mr. Clark: As a legal question, maybe I should leave that to the lawyers. But as a policy question, I am willing to answer any question on whether or not that would be in Canada's interests.

Senator MacEachen: I am asking in a factual situation. Having heard your answer, I will ask you why it was that you did not make a new bill that would stand on its own, leaving the FTA where it was and building a new bill, rather than merging them in this way?

[Traduction]

M. Clark: Dans certains cas, il s'agit d'un simple renvoi et dans d'autres, le texte est repris intégralement ou partiellement. Dans d'autres cas encore, les obligations prévues dans l'ALÉ sont reprises dans des termes différents, ce qui revient au même et ne change rien aux avantages que se confèrent mutuellement le Canada et les États-Unis.

En fait, l'ALÉ est étendu au Mexique. Le Canada et les États-Unis étendent au Mexique les obligations et les droits que prévoit l'ALÉ. Par la même occasion, ils apportent des changements qui améliorent l'ALÉ aux yeux des trois parties et le tout est repris pour former l'ALÉNA.

Le sénateur MacEachen: Monsieur le président, le témoin pourrait-il nous dire si l'on a établi un genre de concordance montrant quelles sont les dispositions de l'ALÉ qui sont reprises dans l'ALÉNA, sous les diverses formes que vous décrivez. C'est très important au cas où quelqu'un voudrait modifier l'ALÉ au moyen de ce projet de loi.

Si j'ai bien compris, le Parlement se trouve actuellement dans la situation suivante. S'il adopte l'ALÉNA, non seulement il adoptera l'ALÉNA, mais également l'ALÉ. Si l'ALÉNA est rejeté, l'ALÉ ne sera pas touché. C'est bien cela?

M. Clark: En effet. Si pour une raison quelconque l'ALÉNA n'est pas approuvée et mise en oeuvre, l'ALÉ continuera à régir le commerce entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur MacEachen: Les conséquences d'un vote affirmatif ou négatif seraient très différentes, dans ce cas, de ce qu'elles seraient pour un projet de loi ordinaire.

Je voudrais également poser une question au sujet du préavis de six mois. Si j'ai bien compris, l'ALÉNA prévoit que l'on doit donner six mois de préavis pour y mettre fin. Si c'est le cas, les États-Unis ou le Canada pourraient-ils donner préavis de leur retrait de l'ALÉNA et maintenir l'ALÉ en place et vice versa?

M. Clark: Excusez-moi? Vice versa?

Le sénateur MacEachen: Pourriez-vous abolir l'ALÉ de façon à ce que l'ALÉNA reste en vigueur, du moins aux yeux du Canada vu que nous l'aurions inclus dans une nouvelle loi?

M. Clark: C'est une question juridique que je devrais peut-être laisser aux avocats. Mais pour ce qui est des aspects politiques, je suis prêt à répondre à toute question quant à savoir si ce serait dans l'intérêt du Canada ou non.

Le sénateur MacEachen: Ma question porte sur les faits. Étant donné votre réponse, je voudrais savoir pourquoi vous n'avez pas établi un nouveau projet de loi totalement différent de l'ALÉ au lieu de fondre ainsi le premier accord dans le deuxième?

[Text]

Mr. Clark: The NAFTA incorporates not only the FTA an elements of the NTN, again in language that might be slightly different than the Dunkel text that is public now. In the creation of a trilateral framework, as a legal textual matter, because of our interest in having the open regionalism rather than what people call "Fortress North America", we had to structurally create an agreement that was open to accession to other countries and other countries could "dock" to the agreement.

The FTA was not written with that in mind. Therefore, just in the legal way to solve some drafting problems, you get changes of language in the NAFTA, but you still incorporate the provisions of the NTN draft Dunkel text, the FTA, or an evolution of one or both, because our existing GATT obligations are also captured in the NAFTA. Our FTA rights and obligations are captured in the NAFTA. The NAFTA, when implemented and improved, will be the governing trade framework among the three countries.

Senator MacEachen: Mr. Chairman, I would turn to another subject or stand aside if senators have questions on this area.

Senator Robichaud: I heard Mr. Clark saying that companies like Systemhouse, Bombardier, Northern Telecom, all those reputable companies are in Mexico right now. Are they there because of the negotiations, or would they be there without the negotiations? If so, will the results of these negotiations change the whole setup? I know that is an involved question. What will be improved in the economy of Canada because of NAFTA? If they are there anyway, how will NAFTA help?

Mr. Clark: Thank you. It is a relevant question. The negotiations, we have noticed, have had a remarkable psychological effect on Canadian companies. Back in 1988, the number of Canadian companies that visited Mexico was under 200. In 1992, before the year was even finished, it was over 3,500 Canadian companies.

This is based on a number of factors. One is that they see their competition going to Mexico, and they do not want to be left behind. That is probably the least important.

Senator Robichaud: Competition from Europe?

Mr. Clark: Competition from Europe, the United States or from other Canadian companies going down. More important than that is the anticipatory effect of a trade agreement.

Trade agreements allow predictability, stability. They allow companies to plan. They allow companies to set up strategies. They allow companies to establish, with some comfort, joint ventures, to put a toe in with a joint venture, to reconnoitre the

[Traduction]

M. Clark: L'ALÉNA intègre non seulement l'ALÉ, mais des éléments des négociations commerciales multilatérales et là encore, en des termes légèrement différents de ceux du texte Dunkel. Pour créer une entente trilatérale sous la forme d'un texte juridique, étant donné que nous voulions un régionalisme ouvert plutôt que ce que certains appellent la «forteresse nord-américaine», nous devions établir une entente à laquelle d'autre pays pourrait participer ultérieurement.

L'ALÉ n'a pas été rédigé dans cet esprit. Par conséquent, du point de vue juridique, pour résoudre certains problèmes de libellé, il a fallu modifier le texte de l'ALÉNA, mais en y intégrant les dispositions du texte Dunkel sur les négociations commerciales multilatérales, celles de l'ALÉ ou un ensemble des deux étant donné que l'ALÉNA reprend également les obligations que nous confère actuellement le GATT. Les droits et obligations de l'ALÉ sont intégrés dans l'ALÉNA. Une fois mis en oeuvre et amélioré, l'ALÉNA régira les échanges commerciaux entre les trois pays.

Le sénateur MacEachen: Monsieur le président, je voudrais passer à un autre sujet ou céder la parole à mes collègues s'ils ont des questions dans ce domaine.

Le sénateur Robichaud: M. Clark a dit que des sociétés comme Systemhouse, Bombardier et Northern Telecom, qui ont toutes une excellente réputation, étaient déjà implantées au Mexique. Sont-elles là-bas à cause des négociations ou y seraient-elles de toute façon? Dans l'affirmative, les résultats de ces négociations vont-ils changer la situation? Je sais qu'il s'agit d'une question complexe. Quelles améliorations l'économie canadienne peut-elle attendre de l'ALÉNA? Si ces sociétés canadiennes seraient allées là-bas de toute façon, en quoi l'ALÉNA les aidera-t-il?

M. Clark: Merci. C'est une bonne question. Nous avons constaté que les négociations avaient eu un effet psychologique remarquable sur les sociétés canadiennes. En 1988, moins de 200 entreprises canadiennes ont visité le Mexique. En 1992, avant même la fin de l'année, il y en avait plus de 3 500.

Plusieurs facteurs entrent en jeu. D'une part, ces entreprises voient leurs concurrents s'établir au Mexique et elles ne veulent pas se laisser distancer. C'est sans doute le facteur le moins important.

Le sénateur Robichaud: Leurs concurrents européens?

M. Clark: Leurs concurrents d'Europe, des États-Unis ou du Canada. Mais c'est tout ce qu'un accord commercial laisse entrevoir qui compte le plus.

Les accords commerciaux rendent le climat des affaires plus prévisibles et plus stables. Ils permettent aux compagnies de planifier et d'établir des stratégies. Ils leur permettent de créer, sans trop de risques, des coentreprises et de sonder le marché.

[Text]

market. They allow companies to be able to depend upon a certain framework. The trade agreement sets principles and disciplines, but it also phases out the tariffs after a period of time, so you know where you would be out. You know the operating environment within which your business would have to prosper. You know that in advance.

To wait for the NAFTA to go into effect, you may arrive in Mexico to find that your competition from the U.S., Canada, Europe or from Asia Pacific, has already been there establishing the links between managerial elites, already establishing marketing alliances and supplier links. So as not to be left behind in the competition, companies tend to get up and move their salesmen and their strategists into the territory before negotiations are completed. I think that is another reason and an important one.

However, there is another very real reason. Those two of which I have spoken are hard to hold in your hand, but there are real changes to Mexican domestic policies and laws and regulations in line with these economic reforms. They are making the business environment in Mexico more hospitable, more attractive. For all three reasons, companies are moving down in anticipation not only of the conclusion of the NAFTA, but in anticipation of a new domestic economic regime in Mexico within which they would be able to prosper.

Would they be down there without the NAFTA? The NAFTA has some very important lock-in provisions. Most of the investment liberalization in Mexico is done by decree. Decrees can be overturned in a day or overnight. The NAFTA locks in those changes, so that, too, attracts more companies. They have a sense of predictability, of orderly evolution which they did not have before. They also know that there will be a dispute-settlement provision that again gives them greater assurance.

They know, for example, that Mexican companies like Canadians, like working with Canadians, and that Mexican companies are coming up to Canada. That cross-fertilization of businessmen just creates a greater interest in what, to many Canadian companies, is a new market.

Senator Robichaud: For my own satisfaction, could you name one or two major Canadian companies that were in Mexico or intended to go there before they had even heard about NAFTA, about the possibilities of NAFTA?

Mr. Clark: Canadian companies that were already there?

Senator Robichaud: Yes, or intended to go there even before they conceived that there was a possibility that the NAFTA might come about some day.

[Traduction]

Les entreprises sont en mesure de se fier à certains paramètres. Un accord commercial établit des principes et des règles, mais il élimine également les droits de douane au bout d'un certain temps, ce qui permet de savoir exactement où l'on en est. Vous savez dans quel climat votre entreprise pourra prospérer. Vous le savez à l'avance.

Si vous attendez la mise en oeuvre de l'ALÉNA, quand vous vous établirez au Mexique, vous risquez de constater que vos concurrents des États-Unis, du Canada, de l'Europe ou de l'Asie du Pacifique y ont déjà noué des liens avec l'élite commerciale, qu'ils ont déjà forgé des alliances avec les distributeurs et les fournisseurs. Par conséquent, pour ne pas se laisser distancer, les entreprises ont tendance à établir leurs vendeurs et leurs stratèges sur le territoire avant la fin des négociations. Je crois que c'est là un autre facteur et un facteur important.

Toutefois, il y a une autre raison, bien réelle. Les deux facteurs dont j'ai parlé n'ont rien de tangible, mais la politique nationale du Mexique est en train d'évoluer réellement et la législation s'aligne sur ces réformes économiques. Tout cela contribue à rendre le climat des affaires plus hospitalier et plus attrayant au Mexique. Pour toutes ces raisons, les entreprises s'y établissent en prévision non seulement de l'aboutissement de l'ALÉNA, mais de la mise en place d'un nouveau régime économique national dans lequel elles pourront prospérer.

Seraient-elles établies au Mexique même sans l'ALÉNA? L'ALÉNA prévoit d'importantes dispositions qui lient les autorités mexicaines. La libéralisation des investissements au Mexique se fait surtout par décret. Les décrets peuvent être rescindés du jour au lendemain. L'ALÉNA rend ces changements permanents, ce qui est également plus attrayant pour les entreprises. Elles savent davantage à quoi s'attendre. Elles savent également qu'il y aura un mécanisme de règlement des différends, ce qui leur donne davantage de garanties.

Elles savent, par exemple, que les entreprises mexicaines aiment les Canadiens, qu'elles aiment travailler avec eux et qu'elles viennent également voir ce qui se passe au Canada. Ce chassé-croisé d'hommes d'affaires suscite davantage d'intérêt pour ce marché qui est nouveau aux yeux d'un grand nombre d'entreprises canadiennes.

Le sénateur Robichaud: Par curiosité, pourriez-vous me nommer une ou deux grandes entreprises canadiennes qui se trouvaient au Mexique ou qui comptaient y aller avant même d'entendre parler de l'ALÉNA?

M. Clark: Des compagnies canadiennes qui étaient déjà établies là-bas?

Le sénateur Robichaud: Oui, ou qui comptaient s'y établir avant même qu'il ne soit question de conclure l'ALÉNA.

[Text]

Mr. Clark: There are some Canadian companies who have been there for a long time.

Senator Robichaud: Major companies?

Mr. Clark: Moore Business Forms Canada have been down there for about 30 years. NovaCorp, from Alberta has gone down there, and are involved in some very exciting projects. If they do a good job on their current projects, it could be very promising for the future.

Bombardier bought the large rolling stock manufacturers.

Senator Robichaud: That was before NAFTA.

Mr. Clark: All of this is before NAFTA because NAFTA has not been implemented yet.

Senator Robichaud: Yes, but before NAFTA was even mentioned.

Mr. Clark: Of course we have to recall that 1981-82 was a very bad time in Mexico and there were a lot of people who were not pulled in the direction of Mexico when they were looking further afield. There were other economies which were far more attractive to Canadian business in the early eighties. It is Mexican reforms which have attracted the attention of Canadian entrepreneurs.

Senator Robichaud: Is it your estimation that these people gambled much more than any company going there now or during the negotiations or after January 1?

Mr. Clark: Placer Dome is very big in Mexico, but it was not a gamble. They have to live under their regimes, so they could not have more than a 49-per-cent interest in any mining venture in Mexico. There are Canadian companies which decided that although it was less than half a loaf, they would go down there. A lot of well-established, well respected and well-regarded Canadian companies have been operating under that system for some time. Because of their representation, they have even better chances to take advantage of the opportunities opened up by the NAFTA.

Senator Forrestall: You have welcomed certain types of questions because you do not hear them raised too often in Canadian discussions. I would be very interested in your response to one of those questions.

What would the consequences to Canada be if we were not in NAFTA?

Mr. Clark: I wish that question were asked more often. It is clear that the United States and Mexico would conclude a bilateral free trade agreement if we were not a part of it. If that happened, the United States would be the only country with free trade access to the entire market of 360 million people. That is, Canada and the United States have a free trade agreement and the United States and Mexico would

[Traduction]

M. Clark: Certaines compagnies canadiennes sont établies là-bas depuis longtemps.

Le sénateur Robichaud: De grandes sociétés?

M. Clark: Moore Business Forms Canada est établie au Mexique depuis une trentaine d'années. NovaCorp, de l'Alberta, s'y trouve également et participe à des projets très intéressants. Si elles mènent à bien les projets qu'elles réalisent actuellement, ce pourrait être très prometteur pour l'avenir.

Bombardier a racheté les gros fabricants de matériel roulant.

Le sénateur Robichaud: C'était avant l'ALÉNA.

M. Clark: Tout cela est antérieur à l'ALÉNA étant donné que l'ALÉNA n'est pas encore mis en oeuvre.

Le sénateur Robichaud: Oui, mais c'était même avant qu'il ne soit question de l'ALÉNA.

M. Clark: Bien entendu, n'oublions pas qu'en 1981-1982, le Mexique a connu une période très difficile et que beaucoup d'entreprises qui voulaient prendre de l'expansion n'ont pas été incitées à regarder dans sa direction. D'autres pays étaient beaucoup plus attrayants pour les entreprises canadiennes au début des années 80. Ce sont les réformes entreprises au Mexique qui ont attiré l'attention des entreprises canadiennes.

Le sénateur Robichaud: Pensez-vous que ces sociétés ont pris beaucoup plus de risques que celles qui vont là-bas maintenant ou qui l'ont fait pendant les négociations ou qui le feront après le 1^{er} janvier?

M. Clark: Placer Dome est une très grosse entreprise au Mexique, mais elle ne s'est pas aventurée à la légère. Comme elle doit se conformer au régime mexicain, elle ne peut pas posséder plus de 49 p. 100 des intérêts dans un projet minier. Certaines sociétés canadiennes ont décidé de s'implanter là-bas même si elles avaient moins que la moitié des intérêts. De nombreuses entreprises canadiennes bien établies et bien considérées opèrent maintenant selon ce régime, depuis un certain temps. En raison des relations qu'elles ont établies, elles sont encore mieux placées pour profiter des possibilités que leur ouvre l'ALÉNA.

Le sénateur Forrestall: Vous vous êtes dits prêts à répondre à certaines questions qui ne sont pas souvent soulevées au Canada. J'aimerais beaucoup connaître votre réponse à l'une de ces questions.

Si nous ne participions pas à l'ALÉNA, quelles en seraient les conséquences pour le Canada?

M. Clark: J'aimerais que cette question soit posée plus souvent. De toute évidence, si nous ne participions pas à cet accord, les États-Unis et le Mexique concluraient un accord de libre-échange bilatéral. En pareil cas, les États-Unis seraient le seul pays ayant libre accès à la totalité de ce marché de 360 millions d'habitants. Autrement dit, le Canada et les États-Unis auraient un accord de libre-échange tandis que les États-Unis et

[Text]

have a free trade agreement. If you were an investor or a company looking for a place in which to locate and create jobs for the purpose of serving that entire market and if you had a very labour-intensive operation, that is, if your very survival depended on low wage rates, then you would, with or without a NAFTA, probably locate in Mexico. But if you were a corporation that was relying on good telecommunications and transportation infrastructure, a sophisticated well-trained labour force, reasonable costs of capital, market proximity and reliable suppliers, all of those things in which Canada excels, if there was no NAFTA, even though Canada excels in those areas, you would locate in the United States.

With the NAFTA, Canada is able to compete for those jobs, technology, managerial know how and marketing alliances. It is now a toss up between the United States and Canada based on other factors. Canada is not shut out of the competition at the outset.

That would, over time, lead to a long-term, major, but perhaps not immediately noticeable shift of the patterns in production and investment in the United States and away from Canada. It would mean that Canadian companies would not have a large base from which to launch a global marketing strategy. Canadians would have their access to the U.S. market, which had been achieved through the Canada-U.S. FTA, but Mexico would be chewing away that the access because of their free trade agreement with the United States. As the Mexican economy grew and prospered, Canada would not have the access to the Mexican economy that our American competition would have. Our American competition would grow even stronger because of its access to North America and because the free trade agreement also gave it access to Canada, the United States companies would be even stronger in our own domestic markets. If we were trying to expand into the Asia-Pacific and Europe, we would have a smaller platform from which to do that. We would not have the options that would be available to our American competition.

What effects that would have on the economy as a whole, what effects it would have on the impressions of financial markets and investors, I do not know. I do know that compared to our participation as a full partner in NAFTA, exclusion from NAFTA is not a very attractive prospect.

The Chairman: Senator Forrestall, may I follow up on your question?

Senator Forrestall: Yes, I wish you would.

The Chairman: We were told earlier, in response to Senator Stollery, that we should distinguish between Mexico as a market for what I will call consumer goods and Mexico as a market for investment goods and investment services.

[Traduction]

le Mexique en auraient un également. Si vous êtes un investisseur ou une entreprise qui cherche un endroit où s'implanter et créer des emplois pour desservir la totalité de ce marché et si vous avez une usine employant beaucoup de main-d'oeuvre, autrement dit, si votre survie dépend de bas salaires, avec ou sans l'ALÉNA, vous vous installeriez sans doute au Mexique. Mais si vous êtes une société qui a besoin d'une bonne infrastructure de télécommunications et de transport, d'une main-d'oeuvre bien formée, de coûts d'immobilisation raisonnables, d'un marché à proximité et de fournisseurs fiables, autant de domaines dans lesquels le Canada excelle, en l'absence d'ALÉNA, vous vous établiriez aux États-Unis, même si le Canada excelle dans ces domaines.

L'ALÉNA permet au Canada de concurrencer les autres pays pour ses emplois, sa technologie, son savoir-faire et ses alliances commerciales. Le Canada et les États-Unis s'affrontent maintenant sur d'autres plans. Le Canada ne se trouve pas écarté de la compétition dès le départ.

Avec le temps, cela entraînerait un détournement important et à long terme, même s'il ne se constate pas immédiatement, de la production et de l'investissement, du Canada vers les États-Unis. Cela veut dire que les entreprises canadiennes ne disposeraient pas d'une assise solide à partir de laquelle elles pourraient lancer une stratégie de commercialisation mondiale. Les Canadiens auraient accès au marché des États-Unis, grâce à l'ALÉ, mais le Mexique grignoterait cet accès en raison de son accord de libre-échange avec les États-Unis. L'économie mexicaine commencerait à prospérer, mais nous n'aurions pas accès à ce marché comme nos concurrents américains. Ces derniers en deviendraient encore plus forts grâce à leur accès à l'ensemble de l'Amérique du Nord et comme l'accord de libre-échange leur donnerait également accès au Canada, les sociétés américaines seraient encore plus fortes sur nos marchés nationaux. Si nous essayions de prendre de l'expansion dans l'Asie du Pacifique et en Europe, ce serait à partir d'un marché plus réduit. Nous n'aurions pas les possibilités qui seraient offertes à nos concurrents américains.

Quant aux effets que cela aurait sur l'ensemble de notre économie, sur les marchés financiers et les investisseurs, je l'ignore. Je sais, par contre, que notre exclusion de l'ALÉNA ne serait pas une perspective très réjouissante par comparaison avec notre participation pleine et entière à cet accord.

Le président: Sénateur Forrestall, me permettez-vous de poser une question qui fait suite à la vôtre?

Le sénateur Forrestall: Oui, certainement.

Le président: En réponse au sénateur Stollery, on nous a dit tout à l'heure qu'une distinction s'imposait entre le marché que le Mexique offrait, d'une part pour les biens de consommation, et d'autre part pour les biens d'investissement et les services d'investissement.

[Text]

You have just now spoken about how investment of a certain kind would be attracted to the United States rather than to Canada in a situation where Canada was not in the trade deal between Mexico and the United States. Setting aside Mexico as a market for consumer goods and looking at it as a market for the kinds of goods which you think Canada is good at exporting, clearly you would say that your argument is still valid. Would you go over it again putting the kinds of goods and services which you first mentioned at the front of the stage? You talked just now about the Mexican market. Be more specific.

Mr. Clark: I mentioned telecommunications, transportation and so on, but there are a number of Canadian industries which I think will be very pleased with the opportunities opened up by the NAFTA. I have not even mentioned them yet. One of those is the Canadian financial services industry.

The Chairman: I am attempting to join two lines of argument that you have already put before the committee. I do not want to break new ground.

First, you said that we are not so much interested in Mexico, at least at this time, as a market for consumer goods. Now you tell us, in answer to Senator Forrestall, that if Canada is not in a common trade deal with the United States and Mexico that investment in those kinds of industries and services from outside would likely go into the United States. How would that affect the attractiveness of Canadian goods and services of those kinds? Would the advantages that we already have in the Mexican market over our American competitors be cancelled out by the fact that we are not in that Mexico-U.S. deal? If so, why?

Mr. Clark: Because of the access — let us take government procurement. I mentioned, for example, oil drilling and field services. The only place where there is a sizable market is Pemex. Pemex would be closed to us if it were not for the NAFTA agreement. If we were not a part of the NAFTA, the only country that would have access to the huge \$5 to \$7 billion expenditure of Pemex would be the United States. Canadians would not have access to Pemex.

For Canadian automotive parts, there is a tremendous opportunity to export. I do not know whether you call that a consumer good. Perhaps you do. The automobile market in Mexico is virtually closed to Canada now in relative terms. We sell about \$100 million in automotive goods to Mexico, and they sold about \$1.2 billion to Canada. That is the operation of the Mexican automotive decree. The NAFTA eliminates that automotive decree in 10 years. What it would do if we were not a part of NAFTA would be to eliminate it for the United States and maintain it for Canada.

[Traduction]

Vous venez de nous dire que certains types d'investissement seraient attirés vers les États-Unis plutôt que le Canada si nous ne participions pas à l'accord de libre-échange entre le Mexique et les États-Unis. Si nous renonçons au Mexique comme marché pour les biens de consommation et si nous le considérons plutôt comme un marché pour le genre de produits que le Canada exporte, selon vous, votre argument tient toujours. Pourriez-vous revenir sur le genre de biens et services que vous avez mentionnés tout à l'heure? Vous venez de parler du marché mexicain. Soyez plus précis.

M. Clark: J'ai mentionné les télécommunications, le transport et le reste, mais il y a plusieurs industries canadiennes qui seraient sans doute ravies de profiter des débouchés que leur offre l'ALÉNA. Je ne les ai même pas encore mentionnées. Il s'agit notamment du secteur canadien des services financiers.

Le président: J'essaie de faire le lien entre les deux séries d'arguments que vous nous avez présentées. Je ne veux pas que nous changions de sujet.

Tout d'abord, vous avez dit que le Mexique ne nous intéresse pas tellement, du moins pour le moment, comme marché pour les biens de consommation. Vous venez de dire, en réponse au sénateur Forrestall, que si le Canada ne conclut pas un accord commercial avec les États-Unis et le Mexique, les investissements de l'extérieur dans ce genre d'industries et de services iront sans doute vers les États-Unis. En quoi cela réduirait-il l'attrait de ce genre de biens et services canadiens? L'avantage que nous possédons déjà sur le marché mexicain par rapport à nos concurrents américains serait-il annulé du fait que nous ne participerions pas à cet accord entre le Mexique et les États-Unis? Si c'est le cas, pourquoi?

M. Clark: À cause de l'accès — prenons les marchés publics. J'ai mentionné, par exemple, les forages pétroliers et les services à ce secteur. Le seul client suffisamment important est Pemex. Pemex nous serait fermée sans l'ALÉNA. Si nous ne participions pas à l'ALÉNA, le seul pays qui aurait accès aux énormes marchés de 5 à 7 milliards de dollars que représente Pemex serait les États-Unis. Les Canadiens n'auraient pas accès à Pemex.

Pour ce qui est des pièces d'automobiles, les possibilités d'exploitation sont énormes. Je ne sais pas si c'est ce que vous appelleriez un bien de consommation. Peut-être que oui. Le marché de l'automobile du Mexique est pratiquement fermé au Canada, à l'heure actuelle. Nous vendons pour environ 100 millions de dollars en pièces d'automobile aux Mexicains tandis qu'eux nous en vendent pour environ 1,2 milliard. C'est le résultat du décret mexicain sur l'automobile. L'ALÉNA va éliminer ce décret d'ici 10 ans. Si nous n'étions pas signataire de l'ALÉNA, le décret serait éliminé pour les États-Unis, mais maintenu pour le Canada.

[Text]

The banking services area is another area where our banks — because they operate nationally, and given the way that the Mexican financial services system is nationally based — stand to be very competitive in marketing new banking technologies, in consulting, and even in investing in the Mexican banking system. That would be closed to the Canadian banking and financial services sector if it were not for the NAFTA.

We are very competitive in agricultural goods, as you can imagine, because we export to the world; but, the United States would have preferential access over Canadian farmers to Mexico because they would have the tariff preferences negotiated in the NAFTA and we would not.

You can go through the entire economy, Mr. Chairman. It is not related simply to infrastructural goods; not simply to consumer goods. It runs the entire spectrum of the productive capacity of Canada and the United States. If the United States were a member of NAFTA and we were not, they would have preferential access to a fast-growing Mexican market and we would not. We would be competing with the rest of the world.

The rest of the world, as you know, competes with certain comparative advantages that we do not have because we would be competing in Mexico with the Japans and the Chinas and other competitors of this world.

Senator Bosa: I have a short question relating to the questions of Senator MacEachen.

You stated that the FTA has been virtually incorporated into the NAFTA with some exceptions and that, in doing so, Canada was able to improve certain aspects of the FTA, which is to our advantage — for instance, the dispute settlement mechanism and strengthening the sideswipe exemption from U.S. safeguards. These provisions are in the NAFTA agreement now, but have not been ratified by the United States.

What are the chances that the United States will agree to these changes? We seem to be amending the FTA through the back door.

Mr. Clark: We and the United States and Mexico agreed at the very outset of the negotiations, when Canada trilateralized what began as a bilateral initiative, that we would not be able to negotiate any diminution of Canadian benefits in the FTA and that all we would be able to negotiate would be improvements. We understood that those improvements would have to be seen from the perspective of the U.S. and Mexico as either improvements or something that they could acquiesce to because it did not affect them either in the short or long term. They agreed to that.

[Traduction]

Le secteur des services bancaires est également un autre domaine dans lequel nos banques peuvent être très concurrentielles sur le plan des nouvelles technologies bancaires, des services de consultation et même pour ce qui est des investissements dans le système bancaire mexicain, du fait qu'elles opèrent à l'échelle nationale et que les services financiers mexicains sont également offerts à l'échelle nationale. Si nous n'étions pas signataires de l'ALÉNA, cette possibilité serait refusée au secteur canadien des services bancaires et financiers.

Nous sommes très compétitifs sur le plan des produits agricoles, comme vous le savez sans doute, étant donné que nous exportons dans le monde entier. Toutefois, les États-Unis auraient davantage accès au marché mexicain que les agriculteurs canadiens en raison des préférences tarifaires négociées dans le cadre de l'ALÉNA.

Nous pourrions passer en revue l'ensemble de l'économie, monsieur le président. Cela ne touche pas seulement les produits d'infrastructure ou les produits de consommation. C'est toute la capacité de production du Canada et des États-Unis qui serait visée. Si les États-Unis participaient à l'ALÉNA et pas nous, ils auraient un accès privilégié à un marché mexicain en pleine expansion. Quant à nous, nous devrions les concurrencer avec le reste du monde.

Comme vous le savez, le reste du monde posséderait certains avantages par rapport à nous étant donné que ce sont les Japonais, les Chinois et nos autres concurrents commerciaux que nous devrions affronter sur le marché mexicain.

Le sénateur Bosa: J'ai une brève question qui fait suite à celles du sénateur MacEachen.

Vous avez dit que l'ALÉ avait été pratiquement intégré dans l'ALÉNA à quelques exceptions près et que, ce faisant, le Canada était en mesure d'améliorer certaines dispositions de l'ALÉ, à notre avantage, par exemple en ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends et le renforcement de l'exemption des sauvegardes américaines. Ces dispositions figurent maintenant dans l'ALÉNA, mais les États-Unis ne les ont pas ratifiées.

Quelles sont les chances de voir les États-Unis accepter ces changements? Il semble que nous ayons modifié l'ALÉ en douce.

M. Clark: Le Canada, les États-Unis et le Mexique se sont mis d'accord, dès le début des négociations, quand le Canada a décidé de donner un caractère trilatéral à ce qui était au départ une initiative bilatérale, sur le fait qu'aucun des avantages consentis au Canada dans l'ALÉ ne pourrait être réduit et que les négociations viseraient seulement à les améliorer. Il était entendu que les États-Unis et le Mexique devraient pouvoir acquiescer à ces améliorations parce que cela ne leur nuirait pas à court ou à long terme. Les deux autres pays étaient d'accord sur ce principe.

[Text]

Yes, we were able to negotiate improvements to the FTA. They were improvements accepted by all three negotiating governments as improvements or as acceptable within the overall dynamics of the negotiation.

Senator Bosa: But the Americans are pretty shrewd negotiators. Did we have to give anything in order to gain these advantages in the FTA?

Mr. Clark: No.

Senator Bosa: They were just conceded?

Mr. Clark: No, they did not just concede. In some cases they were in their mutual interest, or in other cases it was a part of the negotiations. Let me give you an example.

With respect to the rules of origin, our negotiating objective was to improve on the rules of origin in the Canada-U.S. FTA because of our experience in living with the way these rules were interpreted and administered in both countries. That was also an American interest. Mexico did not want to jeopardize its investment, attractiveness, or access to the U.S. market by having rules of origin which could be ambiguous and therefore interpreted in different ways; for example, by customs administrations in all three countries. Mexico too saw that a more precise, clearer, more predictable rules of origin were of benefit.

Here is a case where a Canadian negotiating objective was also accepted by the U.S. and Mexico as being in our mutual interest.

To support those new, more precise rules of origin, we also negotiated the elaboration of uniform regulations so that the three countries will have the same regulations for interpreting and applying these rules of origin. We would then be operating from the same rule book or from the same manuals.

That is one example where Canada wanted something that the United States and Mexico also sought in their interests.

A different type of example was government procurement. In order to achieve the kind of government procurement opportunities in Mexico, we must remember that Canada and the United States were already members of the GATT Government Procurement Code and Mexico was not, so that all the requests and proposals we were making to Mexico were something that they never had to entertain as a country.

In order to successfully conclude those negotiations, the United States decided to include, in their list of covered entities, the Army Corp of Engineers. In the negotiating outcome, we went from a situation in the Canada-U.S. FTA where all we had done was lowered the threshold from their GATT threshold to \$25,000 U.S. In the NAFTA, we achieved tens of billions of dollars of new access. In fact, there is

[Traduction]

Nous avons pu effectivement négocier des améliorations par rapport à l'ALÉ. Les trois parties les ont acceptées parce qu'il s'agissait d'améliorations ou de changements acceptables dans le contexte global des négociations.

Le sénateur Bosa: Mais les Américains sont d'habiles négociateurs. Avons-nous dû céder quelque chose en échange de ces améliorations à l'ALÉ?

M. Clark: Non.

Le sénateur Bosa: Ce sont de simples concessions?

M. Clark: Non, ce ne sont pas de simples concessions. Dans certains cas, c'était dans notre intérêt mutuel et dans d'autres, cela faisait partie des négociations. Je vais vous donner un exemple.

En ce qui concerne les règles d'origine, nos négociations visaient à améliorer les règles d'origine prévues dans l'ALÉ entre le Canada et les États-Unis à la suite de la façon dont ces règles avaient été interprétées et administrées dans les deux pays. Les Américains souhaitaient également cette amélioration. Le Mexique n'a pas voulu compromettre ses investissements, son attrait ou son accès au marché des États-Unis à cause de règles d'origine qui risquaient d'être ambiguës et donc d'être interprétées de façon différente par les administrations des douanes des trois pays, par exemple. Le Mexique a également jugé avantageux d'avoir des règles d'origine plus précises, plus claires et plus prévisibles.

Dans ce cas, l'objectif des négociations canadiennes était donc partagé par les États-Unis et le Mexique, car nous avions là des intérêts communs.

Pour consolider ces nouvelles règles d'origine plus précises, nous avons également négocié la mise en place d'une réglementation uniforme afin que les trois pays interprètent et appliquent ces règles d'origine sur les mêmes bases. Ainsi, nous les appliquerons en utilisant le même code ou le même manuel.

Dans ce cas, le Canada souhaitait la même chose que les États-Unis et le Mexique.

Un autre exemple est celui des marchés publics. Pour ce qui est d'obtenir des débouchés sur ce plan-là au Mexique, n'oublions pas que le Canada et les États-Unis adhéraient déjà au Code des marchés publics du GATT, mais pas le Mexique si bien que ce pays n'avait jamais eu à faire face au genre de demandes et de propositions que nous lui adressions.

Pour que nous puissions conclure ces négociations, les États-Unis ont décidé d'inclure l'*Army Corp of Engineers* dans la liste des organismes inclus. À l'issue des négociations, alors que l'ALÉ nous avait seulement permis d'abaisser le seuil à 25 000 dollars américains par rapport au seuil du GATT, l'ALÉNA nous apportait des dizaines de milliards de nouveaux débouchés. En fait, les dispositions de l'ALÉNA sur les

[Text]

\$50 billion U.S. more potential business in the government procurement chapter than there was in the Canada-U.S. FTA.

We have such access to the Army Corp of Engineers, which last year procured \$8.9 billion worth of goods and services that were above the threshold that we negotiated in the NAFTA. Here is an example where we have improved significantly our government procurement access to the United States through the process of the NAFTA negotiations.

Senator Bolduc: NAFTA is not enacted; it is before Congress. Some people here say, "Well, if it is not in the bank in the U.S., why hurry in Canada to approve it? If there are some side deals that are related in one way or another to the main deal, we may put our cards on the table. What do you say about that?"

Mr. Clark: This was a question on which ministers asked the advice of officials. We had to ask hard, no-nonsense, clear-eyed questions. The answers are pretty clear and no-nonsense as well. It in no way would improve the Canadian negotiating leverage in the environment, labour and import surges negotiations to delay somehow the internal Canadian approval process for the NAFTA negotiations for one conspicuous reason but for a lot of subsidiary reasons.

The one overriding reason is that it would simply mean that we would be threatening, if you can properly use that word, to delay the implementation of an agreement the gains for which we requested inclusion in these negotiations and obtained very significant advantages for Canadians. We would be threatening to delay the implementation of an agreement that was in our interests and an agreement from which, for all the reasons we have discussed in this room this afternoon, we would not want to be excluded. It is not really a threat and would not give the Canadian negotiators any leverage.

The subsidiary reasons are just as important. When we began the negotiations of the labour and environmental agreements it was confirmed by all three countries — both publicly and privately — that the NAFTA would not be amended or changed in any way through the medium of these negotiations. That is the position of not only the Canadian government, but the U.S. and Mexican governments confirmed it many times over.

Second, we agreed that these negotiations, therefore, were additional to the NAFTA agreement. It is not a question where the NAFTA was somehow incomplete and needed topping up; the NAFTA negotiations are over. The NAFTA agreement was signed by the Prime Minister, the presidents of the United States and Mexico on December 17. The NAFTA is no longer open to negotiation or amendment. Therefore, these trilateral negotiations or side agreements are not related to the NAFTA

[Traduction]

marchés publics élargissent les marchés auxquels nous avons accès de 50 milliards de dollars américains par rapport à l'ALÉ.

Nous avons accès au *Army Corp of Engineers* qui, l'année dernière, a acheté pour 8,9 milliards de dollars de biens et de services dans le cadre de contrats au dessus du seuil que nous avons négocié. Voilà un exemple de cas où nous avons nettement amélioré notre accès au marché public des États-Unis grâce aux négociations sur l'ALÉNA.

Le sénateur Bolduc: L'ALÉNA n'est pas encore adopté; il est actuellement devant le Congrès. Certains Canadiens se demandent pourquoi nous devrions nous dépêcher de l'adopter étant donné que ce n'est pas encore chose faite aux États-Unis. Si nous voulons signer des accords parallèles qui se rapportent d'une façon ou d'une autre à l'accord principal, nous devrions peut-être mettre cartes sur table. Qu'en dites-vous?

M. Clark: C'est une question sur laquelle les ministres ont demandé conseil aux fonctionnaires. Nous avons dû poser certaines questions logiques et précises. Les réponses sont toutes aussi logiques et précises. Nous n'obtiendrions aucun avantage sur le plan de nos négociations concernant l'environnement, le travail et l'augmentation subite des importations, de retarder notre procédure d'approbation à un terme de l'ALÉNA et cela pour une raison évidente ainsi que pour toutes sortes de raisons secondaires.

La raison évidente est que nous risquerions de retarder la mise en oeuvre d'un accord auquel nous avons demandé à participer dans le but d'obtenir des avantages très importants pour les Canadiens. Nous risquerions de différer la mise en oeuvre d'un accord qui était dans notre intérêt et dont nous ne voudrions pas être exclus pour toutes les raisons dont nous avons discuté ici cet après-midi. Ce ne serait pas vraiment convaincant et les négociateurs canadiens ne s'en trouveraient pas avantagés.

Les raisons secondaires sont toutes aussi importantes. Quand nous avons entamé les négociations sur les accords touchant le travail et l'environnement, les trois pays ont confirmé, tant publiquement qu'à titre privé, que ces négociations ne modifieraient en rien l'ALÉNA. Non seulement telle est la position du gouvernement canadien, mais les États-Unis et le Mexique l'ont confirmée à de nombreuses reprises.

Deuxièmement, nous nous sommes entendus sur le fait que ces négociations s'ajouteraient à l'ALÉNA. Ce n'est pas que l'ALÉNA était incomplet ou nécessitait des dispositions supplémentaires; les négociations sur l'ALÉNA sont terminées. L'ALÉNA a été signé par le premier ministre, le président des États-Unis et le président du Mexique, le 17 décembre. Il ne peut plus être négocié ou modifié. Par conséquent, ces négociations trilatérales sur les accords parallèles n'ont rien à

[Text]

agreement. Therefore, holding up the NAFTA agreement for the sake of trying to exert leverage in the side negotiations is an unreal proposal.

The Chairman: Honourable senators, time is marching on. I understand that later on Mr. Wilson himself will be appearing before the committee, so this is not our last opportunity to hear from the Department of External Affairs. I have two other names on my list. Senator MacEachen and Senator Grafstein.

Senator MacEachen: I withdraw my request to ask further questions.

Senator Grafstein: No further questions.

The Chairman: All right, it only remains for me to thank Mr. Clark for being here and priming the pump for the day when Mr. Wilson will attend.

Senator Bosa: I thought Mr. Clark was to speak on the environment later.

The Chairman: Yes; I forgot. I asked Mr. Clark to talk about labour and environment. My problem is this: We have another witness. We have imposed upon Mr. Clark for one hour and a half. Do you want to go on later to environment this afternoon, senators?

Senator Bosa: He could give us a brief description.

The Chairman: That is impossible. What is your wish? Senator Bosa says "yes," but it has to be brief.

Senator MacEachen: We have just touched the surface on the testimony from the government. We have asked very few questions and you will notice that the witness has occupied a large percentage of time so that our participation has been very limited by the way of questions.

The Chairman: All right.

Senator MacEachen: We have to keep that in mind.

The Chairman: What do you want to do now? It is 3:30 and we have another witness

Senator Bosa: Was he to be on at 3:30?

The Chairman: No. There was no specified time. Are there other questions that are pressing for the present witness?

Senator Grafstein: I have one brief question, which will go to process. Who do you report to?

Mr. Clark: To the Chief Negotiator, John Weekes.

Senator Grafstein: Who does the chief negotiator report to?

Mr. Clark: He reports to Mr. Wilson.

[Traduction]

voir avec l'ALÉNA comme tel. Il ne serait donc pas réaliste de retarder l'ALÉNA pour essayer de marchander à propos des accords parallèles.

Le président: Honorables sénateurs, le temps passe. M. Wilson doit comparaître lui-même devant le comité et nous aurons donc d'autres occasions d'entendre le ministre des Affaires extérieures. J'ai deux autres noms sur ma liste. Le sénateur MacEachen et le sénateur Grafstein.

Le sénateur MacEachen: Je renonce à poser d'autres questions.

Le sénateur Grafstein: Pas d'autres questions.

Le président: Très bien, il me reste à remercier M. Clark d'être venu ici pour nous aider à nous préparer pour la comparaison de M. Wilson.

Le sénateur Bosa: Je pensais que M. Clark devait nous parler aussi de l'environnement.

Le président: Oui, j'ai oublié. J'ai demandé à M. Clark de nous parler du travail et de l'environnement. Malheureusement, nous avons un autre témoin à entendre. Nous avons retenu M. Clark pendant une heure et demie. Désirez-vous que nous poursuivions la question de l'environnement plus tard, cet après-midi, sénateurs?

Le sénateur Bosa: Il pourrait nous décrire brièvement la situation.

Le président: C'est impossible. Que désirez-vous? Le sénateur Bosa dit «oui», mais il faut que ce soit bref.

Le sénateur MacEachen: Nous n'avons fait qu'aborder la situation en surface avec le gouvernement. Nous avons posé très peu de questions et vous remarquerez que l'exposé du témoin a pris beaucoup de temps, si bien que notre participation a été très limitée.

Le président: D'accord.

Le sénateur MacEachen: Il ne faut pas l'oublier.

Le président: Que voulez-vous faire maintenant? Il est 15 h 30 et nous avons un autre témoin à entendre.

Le sénateur Bosa: Devions-nous le recevoir à 15 h 30?

Le président: Non. Aucune heure n'a été fixée. Avez-vous d'autres questions que vous tenez à poser immédiatement à ce témoin-ci?

Le sénateur Grafstein: J'ai une brève question concernant le processus. De qui relevez-vous?

M. Clark: Du négociateur en chef, John Weekes.

Le sénateur Grafstein: De qui relève le négociateur en chef?

M. Clark: De M. Wilson.

[Text]

Senator Grafstein: And Mr. Wilson reports to cabinet, is that right?

Mr. Clark: Mr. Wilson has throughout this negotiation kept cabinet closely informed, yes.

Senator Bolduc: Through the cabinet committee? Is it in a cabinet committee?

The Chairman: Senator Bolduc asked a question concerning a cabinet committee. Is there a cabinet committee?

Mr. Clark: Yes there is. He reports through the cabinet committee process, which involves sometimes full cabinet; sometimes the cabinet committee.

The Chairman: Very well, then. Thank you very much, Mr. Clark.

Mr. Clark: You are most welcome.

We will now hear from Professor David Pollock.

The Chairman: Professor Pollock is an adjunct professor at the Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University. He is a specialist on Canada's relations with Latin America and the Caribbean. He has had a distinguished career with the United Nations and he served for many years with its Economic Commission for Latin America and the Caribbean. He was director of its Washington office. He served as Special Assistant to the Secretary-General of the United Nations Conference on Trade and Development. He has written extensively on Latin America, focusing particularly on questions of debt, development and democratization.

I will ask Professor Pollock for an initial presentation and then we will ask questions. I understand Professor Pollock has another engagement and consequently I expect his initial presentation to be tailored with that in mind. We will have to tailor our questions with that in mind.

Professor Pollock, we would like to hear from you.

Professor David Pollock, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University: Mr. Chairman, if you wish me to stay beyond the time I had requested to leave, I would be glad to do so.

I would like to thank you, Mr. Chairman, and your colleagues for this opportunity to exchange views on Canada and NAFTA.

When I was first approached by the staff to give testimony today, it was explained to me that the previous witnesses could be grouped into three categories: those who could discuss the impact of NAFTA on their special interest groups, labour, management, environment, et cetera; those who had a detailed knowledge of the significance of individual chapters in the

[Traduction]

Le sénateur Grafstein: Et M. Wilson relève du Cabinet, n'est-ce pas?

M. Clark: Tout au long des négociations, M. Wilson a tenu le Cabinet informé de ce qui se passait, en effet.

Le sénateur Bolduc: Par l'entremise du comité du Cabinet? Est-ce dans le cadre d'un comité du Cabinet?

Le président: Le sénateur Bolduc a posé une question concernant un comité du Cabinet. Y a-t-il un comité du Cabinet?

M. Clark: Oui. M. Wilson fait son rapport par l'entremise du comité du Cabinet et il s'agit parfois du Conseil des ministres réuni au complet ou seulement du comité du Cabinet.

Le président: Très bien. Merci beaucoup, monsieur Clark.

M. Clark: Tout le plaisir était pour moi.

Nous allons maintenant entendre le professeur David Pollock.

Le président: Le professeur Pollock est professeur associé à la *Norman Paterson School of International Affairs*, à l'Université Carleton. Il est spécialiste des relations du Canada avec l'Amérique latine et les Caraïbes. Il a fait une brillante carrière aux Nations unies où il a siégé, pendant de nombreuses années, à la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes. Il a été le directeur de son bureau de Washington. Il a travaillé comme adjoint spécial auprès du Secrétaire général de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement. Il est l'auteur de nombreuses analyses sur l'Amérique latine et particulièrement sur la question de la dette, du développement et de la démocratisation.

Je vais demander au professeur Pollock de nous faire un exposé, après quoi nous lui poserons des questions. Je crois que le professeur Pollock a d'autres obligations et je m'attends donc à ce que son exposé en tienne compte. Nous devons également en tenir compte pour nos questions.

Professeur Pollock, la parole est à vous.

M. David Pollock, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton: Monsieur le président, si vous désirez que je reste un peu plus longtemps que prévu, ce sera avec plaisir.

Monsieur le président, je tiens à vous remercier, vous et vos collègues, de m'avoir invité à cet échange de vues sur le Canada et l'ALÉNA.

Quand le personnel du comité m'a demandé de témoigner aujourd'hui, on m'a expliqué que les témoins précédents pourraient être regroupés en trois catégories: ceux qui pouvaient parler des répercussions de l'ALÉNA sur leur groupe d'intérêt particulier, qu'il s'agisse des syndicats, du patronat, des écologistes, et cetera; ceux qui avaient une

[Text]

very long NAFTA text on the dispute settlement mechanism, on rules of origin, on financial services, on intellectual property and others; and those with particular geographic perspectives such as Gustavo Vega, Jeffrey Schott, Gordon Ritchie and today Robert Clark.

The staff pointed out to me that all of these previous witnesses had focused on very short-term, specialized, technical, operational and specific issues and could I do the reverse; could I focus on long-term, general, political implications of NAFTA and Canada?

They did that, I believe, precisely because I am not a specialist on NAFTA. I have read, heard and listened a great deal, but I am not a specialist on NAFTA and I have not done applied research on NAFTA. However, I would like to put into a broader framework what I conceive to be the long-term political significance of NAFTA to Canada. By "long-term", I am arbitrarily assuming from the year 2000 onward; where might Canada be with NAFTA assuming NAFTA is ratified and, separately, if it is not.

In order to prepare myself for this, I spoke with a large number of senior officials, including many Latin American ambassadors and high commissioners from the Commonwealth Caribbean and made several phone calls to colleagues in Washington, D.C. and in New York in the United Nations, InterAmerican Bank, Organization of American States and various think tanks.

I did this because in the letter of invitation, the staff asked me to address myself to two main questions, namely, the prospects for NAFTA's enlargement over the long-term, and, second, the long-term implications for Canada's future political relations with Mexico, the rest of Latin America and the Commonwealth Caribbean assuming (a) that we join NAFTA, and (b) that we do not.

With that as an introductory comment, I would like to put the two questions into a broader framework. Globalism, international economic interdependence, transnationalization, are powerful new realities of the last quarter century and certainly into the 21st century. These are major trends enveloping the entire world.

The well-being of an individual nation state depends increasingly on the relationship of that nation state within larger economic integration units. We see this already. We see the emergence in the world of three great vertical economic systems. One is a Europe-African system with Germany at its core; a second is an east-Asian system with Japan as the

[Traduction]

connaissance précise des répercussions des divers chapitres du long texte de l'ALÉNA sur le mécanisme de règlement des différends, les règles d'origine, les services financiers, la propriété intellectuelle, et d'autres sujets; et ceux qui pouvaient présenter une perspective géographique particulière tels que Gustavo Vega, Jeffrey Schott, Gordon Ritchie et, aujourd'hui, Robert Clark.

Votre personnel m'a fait valoir que tous ces témoins avaient mis l'accent sur des questions à très court terme, spécialisées, techniques, opérationnelles et particulières et que je pouvais faire l'inverse. Ils m'ont demandé de mettre plutôt l'accent sur les conséquences à long terme, générales et politiques de l'ALÉNA pour le Canada.

S'ils me l'ont demandé c'est sans doute parce que je ne suis pas un spécialiste de l'ALÉNA. J'ai lu et entendu beaucoup de commentaires sur le sujet, mais je ne suis pas un spécialiste de l'ALÉNA et je n'ai pas fait de recherche appliquée dans ce domaine. Je voudrais toutefois présenter, dans un contexte plus global, les répercussions politiques à long terme que j'entrevois pour le Canada. Autrement dit, j'émet des suppositions arbitraires quant à la situation dans laquelle le Canada pourrait se retrouver, à compter de l'an 2000, d'une part si l'ALÉNA est ratifié et, d'autre part, s'il ne l'est pas.

Pour me préparer, j'ai parlé à un grand nombre de hauts fonctionnaires, y compris de nombreux ambassadeurs d'Amérique latine et hauts commissaires des Antilles du Commonwealth et j'ai fait plusieurs appels téléphoniques à des collègues de Washington et de New York, aux Nations unies, à la InterAmerican Bank, à l'Organisation des États américains et à divers autres organismes.

Je l'ai fait parce que, dans la lettre d'invitation du comité, on me demandait d'aborder deux grandes questions, à savoir les perspectives d'élargissement de l'ALÉNA à long terme et, deuxièmement, les répercussions à long terme de l'ALÉNA sur les relations politiques futures du Canada avec le Mexique, le reste de l'Amérique latine et les Antilles du Commonwealth, d'une part si nous participions à l'ALÉNA et d'autre part, si nous n'y participions pas.

Cela dit, j'aimerais placer ces deux questions dans un contexte plus général. La mondialisation, l'interdépendance économique internationale et la transnationalisation sont d'importantes réalités nouvelles depuis un quart de siècle et certainement d'ici le XXI^e siècle. Ce sont là de grandes tendances que l'on observe dans le monde entier.

Le bien-être d'un État-nation dépend de plus en plus des relations que cet État-nation entretient avec des blocs économiques plus vastes. Nous le constatons déjà. Nous assistons à l'émergence de trois grands systèmes économiques verticaux. Vous avez d'abord un système Europe-Afrique qui gravite autour de l'Allemagne; deuxièmement, un système Orient-Asie

[Text]

dominant power; a third is in our hemisphere with the U.S. at the centre.

In our hemisphere, we are seeing, coming together historically, three trends which may be currently difficult to grasp because we are in the middle of a forest and the trees are emerging and changing around us. Three things are happening in front of our eyes with, in my opinion, enormous long-term implications.

First, the western hemisphere is increasingly viewing itself as a north-south economic integration area. Second, it rests on a single economic model, a market-driven model or what is called in the buzzwords of Washington "a Washington consensus model." Third, NAFTA is the new juridical instrument, giving institutional form to what I call "regionalism within globalism". To say that more simply, the world of today and certainly the world after the year 2000 will see three great groupings: Euro-African, Asian-Japanese, United States-western hemisphere. The European grouping will have a very precise institutional document, the Rome Treaty. The Japanese-Asian system has no treaty but the integration is proceeding very significantly and very rapidly in an all-encompassing way.

In our hemisphere, I envisage this economic agglomeration proceeding with or without a treaty, but if NAFTA is passed, it will be the juridical mechanism giving institutional form to the market-driven model that will underline the north-south zone in which we live.

I have mentioned this "single model" two or three times. When I was beginning my career in the early 1950s, there were two models. There was a so-called structuralist model, a very statued dirigiste model, heavily dependent on planning and a powerful role for the state: One that was strongly opposed by the neo-classical model of the United States. I will not go into a seminar on economic history. However, one model is gone — even in Cuba. There is only a single model left in this hemisphere. Whether we like the model or not is one thing. Whether we think that our particular variant of the model, the Canadian variant, is better than another, the U.S. variant, is another matter, but there is now only a single model.

This leads me to a number of conclusions. If NAFTA should be ratified, in my opinion, most if not all the other what I call "LAC" countries, Latin American and Caribbean countries, will try to accommodate to it even though with different rhythms and different modalities.

The European community signed the Rome treaty in 1957 with six members, and in 1993 there are twelve. The other six have approached at different speeds, different accessions, and some still remain outside as associated territories. I envisage something like that happening if NAFTA is signed.

[Traduction]

dont le Japon est la puissance dominante et, troisièmement, notre propre hémisphère dont les États-Unis sont le centre.

Dans notre hémisphère, nous constatons trois tendances qu'il peut être difficile de distinguer actuellement parce que nous sommes au milieu d'une forêt dont les arbres nous masquent la vue. Il se passe sous nos yeux trois choses qui, à mon avis, ont des conséquences à long terme considérables.

Premièrement, l'hémisphère occidental se considère de plus en plus comme une zone d'intégration économique Nord-Sud. Deuxièmement, il repose sur un modèle économique unique, un modèle axé sur le marché ou, pour reprendre une expression à la mode à Washington, «un modèle de consensus». Troisièmement, l'ALÉNA est le nouvel instrument juridique qui institutionnalise ce que j'appelle un «régionalisme sans mondialisation». Autrement dit, le monde actuel et certainement le monde du prochain millénaire, se divisera en trois grands blocs: Europe-Afrique, Asie-Japon, États-Unis-hémisphère occidentale. Le bloc européen disposera d'un document institutionnel très précis, le Traité de Rome. Le système Japon-Asie n'a pas de traité, mais l'intégration s'y fait très rapidement et de façon très exhaustive.

Dans notre hémisphère, cette agglomération économique se fera avec ou sans traité, mais si l'ALÉNA est adopté, ce sera l'instrument juridique qui institutionnalisera le modèle axé sur le marché à la base de la zone Nord-Sud dans laquelle nous vivons.

J'ai mentionné ce «modèle unique» à deux ou trois reprises. Quand j'ai débuté ma carrière, au début des années 50, il y avait deux modèles. Le premier était le modèle dit «structuraliste», un modèle très dirigiste, qui reposait énormément sur la planification et le rôle de l'État. Ce modèle allait directement à l'encontre du modèle néo-classique des États-Unis. Je ne vais pas vous faire un cours d'histoire économique. Toutefois, l'un de ces modèles a disparu, même à Cuba. Il ne reste qu'un seul modèle dans notre hémisphère. Quant à savoir s'il nous plaît ou non, c'est une autre histoire. Notre variante de ce modèle, la variante canadienne, peut nous paraître ou non préférable à la variante américaine, mais quoi qu'il en soit, il n'y a plus maintenant qu'un modèle unique.

Cela m'amène à plusieurs conclusions. Si l'ALÉNA était ratifié, je pense que la plupart, sinon la totalité des pays d'Amérique latine et des Antilles essaieraient de s'en accommoder, même si c'est à des rythmes différents et selon des modalités différentes.

Quand la Communauté européenne a signé le Traité de Rome en 1957, elle comptait six membres et, en 1993, elle en a 12. Les six derniers se sont intégrés à des rythmes différents et certains d'entre eux demeurent à l'extérieur, en tant que territoires associés. Si l'ALÉNA est signé, j'entrevois un processus similaire.

[Text]

If NAFTA is ratified, the other LAC countries will look at Mexico and Canada in a very interesting way. They will look at Mexico and us as interlocuteurs and maybe surrogates. Some Latin American and Caribbean countries will go to Mexico, and will come to Canada, and say, "You have been through two negotiations, an FTA and a NAFTA negotiation. You experienced some costs and benefits. You learned some things you wished you had learned a bit earlier. Can you help us as we approach the giant, the elephant; as we try to decide how to accommodate?"

I have no doubt whatsoever that all the countries will seek to accommodate to the United States. It is too big, too powerful, and too hegemonic for them to turn their backs. They cannot insulate themselves from the reality and the power of the United States. How they do it is a matter of tactics and negotiations, but I do believe they will first approach Mexico and Canada, assuming we ratify, so we will be in the position of being an interlocuteur for other Latin American and Caribbean countries.

We will be in the position of trying to strengthen our own self-interest, as Mr. Clark was emphasizing so consistently, and we will be in the interesting position of seeking to bring together Mexico and other Latin American and Caribbean countries to work with us in applying countervailing pressures against the United States, in order to give the new market-driven model a human face.

It is a very interesting concept to me because my career has not been on the side of commerce, finance, nor technology, but rather on the word "development". I can see an important role for Canada inside NAFTA, assuming we ratify, in helping to make NAFTA a developmental instrument. One that will promote the development of Latin America as well as the self-interests of Canada, the United States and Mexico. That is an enormous challenge in which I think the Latin America and Caribbean countries will look upon us with great favour, hope and expectation.

The letter of invitation asked me two questions. Question Number One: What do I think about the prospects for the enlargement of NAFTA? For the reasons that I have just briefly outlined, I believe that all LAC countries will try to draw closer to NAFTA. Some will try to enter individually, others through subregional groupings. Some will seek direct membership, and others will seek new modalities, such as associate status or special bilateral and sectoral agreements.

To be more specific, let us assume we see a queue stretching from here to the year 2000 and beyond. There is no question in my mind that the head of the queue is Chile. I think Canada

[Traduction]

Si l'ALÉNA est ratifié, les autres pays de l'Amérique latine et des Antilles seront très intéressés par le Mexique et le Canada. Ils nous considéreront comme des interlocuteurs et peut-être même des substituts. Certains pays d'Amérique latine et des Antilles iront vers le Mexique tandis que d'autres viendront nous dire: «Vous avez négocié deux accords, l'ALÉ et l'ALÉNA. Vous avez fait des concessions et obtenu des avantages. Vous avez appris certaines choses que vous auriez aimé savoir plus tôt. Pouvez-vous nous aider à négocier avec le géant économique et à décider des concessions à faire?»

Je suis convaincu que tous les pays chercheront à s'entendre avec les États-Unis, c'est un pays trop grand, trop puissant et trop hégémonique pour qu'ils puissent lui tourner le dos. Ils ne peuvent pas s'isoler de la réalité et de la puissance des États-Unis. Quant à savoir comment ils le feront, c'est une question de stratégies et de négociations, mais je crois qu'ils commenceront par s'adresser au Mexique et au Canada, en supposant que nous ratifions l'accord, de façon à ce que nous puissions être des interlocuteurs pour les autres pays d'Amérique latine et des Caraïbes.

Nous serons en mesure de mieux servir nos intérêts, comme M. Clark l'a bien souligné, et nous pourrions amener le Mexique et les autres pays d'Amérique latine et des Caraïbes à se joindre à nous pour exercer des pressions contre les États-Unis, de façon à donner un visage humain au nouveau modèle axé sur le marché.

C'est là un concept que je trouve très intéressant étant donné que j'ai fait carrière non pas dans le domaine du commerce, des finances ou de la technologie, mais dans celui du «développement». Le Canada peut jouer un rôle important en contribuant à faire de l'ALÉNA, en supposant que l'accord soit ratifié, un instrument de développement qui servira tant les intérêts de l'Amérique latine que ceux du Canada, des États-Unis et du Mexique. C'est là un défi considérable sur lequel les pays de l'Amérique latine et des Antilles vont certainement fonder beaucoup d'espoirs.

Dans votre lettre d'invitation, vous me posiez deux questions. Vous me demandiez d'abord ce que je pensais des perspectives d'élargissement de l'ALÉNA. Pour les raisons que je viens d'énoncer brièvement, je crois que tous les pays de l'Amérique latine et des Caraïbes vont essayer de se rapprocher de l'ALÉNA. Certains tenteront d'y adhérer individuellement et d'autres, par l'entremise de blocs sous-régionaux. Certains demanderont à se joindre directement à nous tandis que d'autres rechercheront de nouvelles modalités d'adhésion, par exemple le statut d'associé ou des ententes spéciales bilatérales et sectorielles.

Pour être plus précis, supposons que plusieurs pays frappent à notre porte d'ici l'an 2000 et même au-delà. Il ne fait aucun doute dans mon esprit que le premier à le faire sera le Chili. Le

[Text]

would be delighted to see Chile in the hub. I am drawing on a reservoir of ignorance here because I have no inside contact with the Canadian government, but I believe they would like to see Chile in the hub rather than as a spoke. I think Canada would not want to have the U.S. as the "hub of the hub" with the rest of the non-members as spokes. Anyway, Chile is at the head of the queue.

What others? Being very subjective, and I while I cannot prove what I am about to say, but based upon conversations that I told you about, I would say early prospects could be Argentina, Venezuela, Colombia, Costa Rica, Jamaica, and/or the groupings of CACM, the Central American Common Market, CARICOM, the Caribbean Community, MERCOSUR, Brazil, Argentina, Uruguay and Paraguay, and ANCOM, or the Andean Common Market. Any one of those individual countries, or groups, could in theory be admitted into NAFTA assuming the "core three" did not veto. The "core three" are going to have to establish criteria to enter the club, and those criteria will be, with greater degrees of specificity than I have time to outline, economic liberalism and political liberalism. So much for the first question, the prospects for enlargement of NAFTA.

Second question: The long-term implications for Canada's future political relations, and I emphasize the words "political relations", with Mexico, the rest of Latin America, and the Commonwealth Caribbean if, on the one hand, we join NAFTA, and if, on the other hand, we do not.

If we join: It is my firm belief that our commercial, financial and technological ties with Mexico will increase even more substantially than they have already. Just an hour before coming here, Mr. Chairman, I phoned the Mexican embassy and said, "Could you give me two numbers: What was the total size of your staff four years ago and today?" In 1989, the staff totalled 11, and in 1993 it totals 33. That is a 200 per cent increase in four years. I would not be at all surprised to see the same kind of quantitative indicator of political linkages in the future, because political linkages and economic linkages move *pari-passu*. We have enormous political linkages with the United States and much smaller political linkages with Italy, for obvious reasons. If we join, I think our political ties with Mexico will grow substantially.

What about the rest of Latin America? At first glance you might think they would turn their backs saying, "You have joined the three, and are splitting the unity of Latin America". I do not think this would happen at all. For the reasons I mentioned in my introductory comment, I believe that the

[Traduction]

Canada serait sans doute ravi de voir le Chili se joindre au peloton de tête. J'avoue n'avoir aucun contact au sein du gouvernement canadien, mais je crois qu'il aimerait bien voir le Chili dans le peloton de tête plutôt qu'à la remorque. Le Canada ne voudrait sans doute pas que les États-Unis se trouvent à la tête du peloton de tête et que tous les autres pays se laissent traîner à sa remorque. Quoi qu'il en soit, le Chili arrive en tête du peloton de queue.

Pour ce qui est des autres, sans pouvoir prouver ce que j'avance, d'après les conversations dont je vous ai parlé, je dirais que les premiers intéressés pourraient être l'Argentine, le Venezuela, la Colombie, le Costa Rica, la Jamaïque ainsi que les membres du Marché commun d'Amérique centrale, le CARICOM, la Communauté des Caraïbes, le MERCOSUR, le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay, le Paraguay ainsi que l'ANCOM ou le Marché commun andin. En principe, n'importe lequel de ces pays ou groupes de pays pourrait adhérer à l'ALÉNA en supposant que les trois principaux participants n'y opposent pas leur veto. Les trois principaux participants devront établir des critères d'admission dans ce club et ces critères seront, sans entrer dans les détails, le libéralisme économique et le libéralisme politique. Voilà pour la première question concernant l'élargissement de l'ALÉNA.

Quant à votre deuxième question, elle portait sur les répercussions à long terme sur les relations politiques futures du Canada — et j'insiste sur les mots «relations politiques» — avec le Mexique, le reste de l'Amérique latine et les Antilles du Commonwealth auxquelles il faut s'attendre, d'une part si nous participons à l'ALÉNA et, d'autre part, si nous n'y participons pas.

Si nous y participons, je suis convaincu que nos liens commerciaux, financiers et technologiques avec le Mexique deviendront encore plus solides qu'ils ne le sont déjà. Une heure à peine avant d'arriver ici, monsieur le président, j'ai téléphoné à l'ambassade du Mexique pour demander deux chiffres: le nombre d'employés qu'elle avait à son service il y a quatre ans et son effectif actuel. En 1989, l'ambassade comptait 11 employés et elle en a maintenant 33. Cela représente une augmentation de 200 p. 100 en quatre ans. Je ne serais nullement étonné de constater la même croissance sur le plan des relations politiques étant donné que les liens politiques et les liens économiques évoluent parallèlement. Nous avons énormément de liens politiques avec les États-Unis tandis que nous en avons beaucoup moins avec l'Italie, pour des raisons évidentes. Si nous participons à l'ALÉNA, nos relations politiques avec le Mexique vont connaître un essor important.

Qu'en est-il des autres pays d'Amérique latine? De prime abord, on pourrait croire qu'ils nous tourneront le dos en nous accusant de compromettre l'unité de l'Amérique latine. Je ne pense pas que cela arrivera. Pour les raisons que j'ai mentionnées tout à l'heure, je crois que les autres pays de

[Text]

other Latin American and Caribbean countries will try to draw closer to NAFTA, in ways not yet clear, although I have bitterly spelled some modalities out to you. They will want to benefit from what we have learned, for better or for worse. I think you would see a substantial expansion in diplomatic representation and in interchanges of government officials, business people, academics, NGO and media. To conclude, on the rest of Latin America, I believe our relations would be no worse off and probably better if we joined than if we did not.

Finally, the Commonwealth Caribbean: Here I think it is quite the reverse. I think our political links with the Caribbean could be frayed or adversely affected. There has always been historically a loosely-defined "special relationship" between the Commonwealth Caribbean and Canada. That has never been defined, but it has been applied in ODA and in CARIBCAN and elsewhere. I know the Caribbean community is concerned that this special relationship could be lessened by membership.

The final score card, if we join, would suggest stronger long-term political linkages with Mexico; unchanged and perhaps stronger linkages with the rest of Latin America; and possibly some deterioration in our special relationship with the Commonwealth Caribbean.

If we do not join: I believe our political ties with Mexico would weaken somewhat, but not to a worrisome degree because NAFTA is, after all, form, not substance, but probably our ties would be less. Certainly they would be less close than if we did join. Mexico would continue viewing Canada in the friendly and respectful manner that has characterized the past, but probably our linkages would be more in the cultural and intellectual fields than in the commercial, financial and technological fields. We would be less important to them economically and therefore in terms of "real politik".

As for the rest of Latin America, they too would continue viewing us in the very warm, friendly and respectable way that I have experienced in 40 years of activities with Latin American and Caribbean countries. However, for at least two reasons, I think they would downgrade our "clout" in hemispheric policy if we decided to remain in the two-country FTA club rather than the broader three-country NAFTA club, and could well become a four-or-more club. We would be seen as linked tightly to the United States rather than more boldly as a hemispheric partner.

[Traduction]

l'Amérique latine et des Antilles essaieront de se rapprocher de l'ALÉNA d'une façon qui n'est pas encore claire, même si je vous ai brièvement énoncé quelques modalités possibles. Ils voudront profiter de ce que nous avons appris, pour le meilleur ou pour le pire. Vous constaterez sans doute une intensification des relations diplomatiques et des échanges entre les fonctionnaires, les gens d'affaires, les universitaires, les ONG et les médias. Pour conclure, je crois que nos relations avec le reste de l'Amérique latine ne se dégraderont pas et s'amélioreront probablement si nous participons à l'ALÉNA.

Enfin, pour ce qui est des Antilles et du Commonwealth, je crois que nous assisterons au phénomène inverse. Nos relations politiques avec les Antilles pourraient se trouver compromises. Il y a toujours eu des relations particulières, assez mal définies, entre les Antilles du Commonwealth et le Canada. Cela n'a jamais été vraiment défini, mais l'aide publique au développement, CARIBCAN et d'autres programmes reflètent ces liens particuliers. Je sais que la communauté antillaise craint que notre adhésion à l'ALÉNA ne compromette ces relations spéciales.

Pour conclure, notre participation à l'ALÉNA se traduirait par des liens politiques plus forts et à long terme avec le Mexique, des relations stables et peut-être même améliorées avec le reste de l'Amérique latine ainsi, également, qu'une dégradation éventuelle de nos liens particuliers avec les Antilles du Commonwealth.

Si nous ne participons pas à l'ALÉNA, nos liens politiques avec le Mexique pourraient se trouver affaiblis, mais pas de façon inquiétante étant donné que l'ALÉNA vise plutôt la forme que la substance, mais ces liens seraient sans doute diminués. Nous serions sans doute moins proches des Mexicains que si nous adhérions à l'accord. Le Mexique continuerait à considérer le Canada avec amitié et respect comme par le passé, mais nos relations se situeraient sans doute davantage dans les domaines culturels et intellectuels que sur les plans commercial, financier et technologique. Nous aurions moins d'importance aux yeux des Mexicains sur le plan économique et donc sur le plan de la politique réelle.

Quant au reste de l'Amérique latine, il continuerait également à nous considérer avec l'amitié et le respect que j'ai pu constater au cours de mes 40 années d'activités dans les pays d'Amérique latine et des Antilles. Toutefois, pour au moins deux raisons, je crois que notre influence sur la politique de l'hémisphère diminuerait si nous décidions de faire monde à part dans le cadre d'un ALÉ bilatéral au lieu d'élargir le cercle en participant à un ALÉNA trilatéral qui pourrait très bien devenir quadrilatéral ou même plus large. On considérerait que nous sommes étroitement unis aux États-Unis au lieu d'étendre nos intérêts à l'ensemble de l'hémisphère.

[Text]

Second, if the rest of Latin America wished to enter NAFTA and we were not there, they would consider Mexico rather than Canada, as their surrogate and interlocuteur.

Finally, once again, the reverse is true for the Commonwealth Caribbean. They would probably be pleased to have things remain as they are. Mexico and the rest of Latin America would not be receiving new preferential treatment in Canada. Therefore, CARIBCAN's existing preferences would not be affected.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, sir.

We were told earlier that the initiative for the NAFTA came from Mexico, and the reasons as perceived by Mr. Clark were spelled out. Mr. Pollock, did you hear that part of Mr. Clark's remarks?

Mr. Pollock: No, I did not.

The Chairman: Mr. Clark explained to us that the initiative for the NAFTA came from Mexico to the United States initially; that Mexico was interested in having an agreement which would have the effect of confirming the reforms that have been made in Mexico recently; and that it was keenly interested in assuring an environment that would attract investment in Mexico that would have the result of changing the economy of Mexico so as to provide a good prospect for social and political stability and, we all hope, political progress.

Could we generalize and say that Chile, which you have mentioned as possibly at the head of the queue, would have similar motivation? How far can we go? How far can we carry this line of argument?

Let me refer to what is happening in Europe and let us focus on Germany. West Germany has undertaken to be helpful — I use that term to encompass a lot — in relation to East Germany. This has occasioned some difficulties in the economic and fiscal situation in West Germany.

How far can we go in relation to Latin America to provide this kind of important service that we were told was asked for in the case of Mexico?

Mr. Pollock: Mr. Chairman, in the latest issue of *Newsweek* you will see a very fascinating article about how disturbed Mr. Salinas de Gortari and the PRI are concerning the possibility of something going wrong in the United States Congress. In my opinion, the future of the Mexican political system will depend on whether the NAFTA is ratified by the U.S., no matter what Canada does. We are small actors compared to the U.S. when it comes to Mexico.

[Traduction]

Deuxièmement, si le reste de l'Amérique latine désirait se joindre à l'ALÉNA sans que nous en fassions partie, ces pays considéreraient le Mexique, plutôt que le Canada, comme leur interlocuteur.

Enfin, encore une fois, c'est la situation inverse pour les Antilles du Commonwealth. Ces pays préféreraient sans doute le statu quo. Le Mexique et le reste de l'Amérique latine n'obtiendraient pas un traitement préférentiel au Canada. Par conséquent, les préférences actuellement accordées dans le cadre de CARIBCAN ne seraient pas touchées.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur.

On nous a dit tout à l'heure que c'est le Mexique qui avait pris l'initiative de l'ALÉNA pour des raisons que M. Clark nous a énumérées. Monsieur Pollock, avez-vous entendu cette partie de l'exposé de M. Clark?

M. Pollock: Non.

Le président: M. Clark nous a expliqué que c'est le Mexique qui avait abordé les États-Unis au sujet de l'ALÉNA. Le Mexique désirait une entente pour confirmer les réformes qu'il venait d'apporter et tenait beaucoup à créer un climat propre à attirer les investissements de façon à modifier l'économie mexicaine et à améliorer les perspectives de stabilité sociale et politique ainsi que les perspectives de progrès politique, comme nous l'espérons tous.

Est-il possible de généraliser en disant que les facteurs de motivation pourraient être les mêmes pour le Chili qui, d'après vous, serait sans doute le premier des autres pays intéressés? Jusqu'où pouvons-nous aller? Dans quelle mesure peut-on appliquer ce genre d'argument?

Prenons ce qui se passe en Europe et notamment en Allemagne. L'Allemagne de l'Ouest s'est engagée à venir en aide — dans un sens très général — à l'Allemagne de l'Est. Cela a occasionné des difficultés économiques et financières à l'Allemagne de l'Ouest.

Jusqu'où pouvons-nous aller pour rendre à l'Amérique latine le service important que le Mexique attend de nous?

M. Pollock: Monsieur le président, dans le dernier numéro de *Newsweek*, vous trouverez un article très intéressant sur les inquiétudes que M. Salinas de Gortari et le PRI éprouvent à l'idée d'un refus du Congrès américain. Selon moi, l'avenir du régime politique mexicain dépend de la ratification de l'ALÉNA par les États-Unis, peu importe ce que fera le Canada. Aux yeux du Mexique, nous ne pesons pas lourd dans la balance par rapport aux États-Unis.

[Text]

Chile is quite different. Chile is an open system, a world trader. One-third of Chile's exports go across the Pacific, one-third go in this hemisphere and one-third go across to Europe, unlike Mexico which has some 70 per cent of its trade, virtually both ways, to the United States.

The economic future of Mexico at this moment is far more intimately linked with U.S. import demand, U.S. private direct investment flow and U.S. technology transfers than is Chile.

I think the Mexican model is more relevant to the point you are pursuing than the Chilean model, Mr. Chairman. Latin America is pursuing growth. It is pursuing export-led growth. I suppose members of the committee have heard it said of the 1980s that it was the "lost decade". Income per capita in Latin America in 1990 was 10 per cent below what it was in 1980.

The region suffered a disastrous decline in economic growth. With that went the concomitant problem of unemployment and underemployment. The Latins are now trying to revive growth in order to increase employment, alleviate poverty and, hopefully, have a better social welfare balance. They look to trade with the United States as a major engine for growth. They are not dismissing the Pacific. They are not dismissing the Atlantic. But the hemisphere is simpler for many reasons, not the least of which includes transport costs.

I think the answer to your question is that the Latins are looking at NAFTA as a way of accelerating their commercial, financial and technological linkages with an expanding U.S. import demand, investment flow and technology transfer.

They look to Canada, too, but, as I say, we are a much smaller actor.

The Chairman: The motivation in the case of Chile would be quite different from the motivation of Mexico, at least as it was explained to us; is that correct?

Mr. Pollock: Quite different, yes.

Senator Stollery: On that subject, Mr. Chairman, the witness has given us some interesting information about Chile. He said that two-thirds of its exports go either to Europe or the Far East. Therefore, though they have had a dictatorship for the last 20 years, and hopefully they will not revert to a dictatorship again, they have actually balanced their trade rather well.

What interest would they have in making themselves dependent on the United States the way we have done?

Mr. Pollock: I do not think they consider it being dependent. They already have an agreement with Mexico. The Chileans are free traders and will sign an agreement with

[Traduction]

Pour ce qui est du Chili la situation est très différente. Le Chili a un marché ouvert sur le monde. Le tiers des exportations chiliennes traversent le Pacifique, un autre tiers se rend dans notre hémisphère et le dernier tiers en Europe alors que, dans le cas du Mexique, 70 p. 100 des échanges se font avec les États-Unis, et pratiquement dans les deux sens.

À l'heure actuelle, l'avenir économique du Mexique est relié bien davantage à la demande d'importations américaines, aux investissements privés directs américains et aux transferts de technologie des États-Unis que ce n'est le cas pour le Chili.

Le modèle mexicain est plus en rapport avec ce que vous dites que le modèle chilien, monsieur le président. L'Amérique latine cherche à développer son économie. Elle le fait grâce aux exportations. Les membres du comité ont sans doute entendu qualifier les années 80 de décennie «perdue». En Amérique latine, le revenu par habitant était, en 1990, de 10 p. 100 inférieur à ce qu'il était en 1980.

Cette région a enregistré une diminution désastreuse de sa croissance économique. À cela est venu s'ajouter le problème du chômage et du sous-emploi. Les Latino-Américains essaient maintenant de relancer l'économie pour accroître l'emploi, réduire la pauvreté et assurer un meilleur équilibre social. Ils considèrent le commerce avec les États-Unis comme une importante source de croissance. Ils n'écartent pas la région du Pacifique ni celle de l'Atlantique. Mais cet hémisphère simplifie les choses pour de nombreuses raisons et notamment à cause des frais de transport.

Pour répondre à votre question, les Latino-Américains considèrent l'ALÉNA comme un moyen d'améliorer leurs liens commerciaux, financiers et technologiques avec la croissance de la demande d'importations américaine, de l'investissement et du transfert de technologie.

Ils se tournent également du côté du Canada, mais comme je l'ai dit, nous pesons beaucoup moins lourd dans la balance.

Le président: Les facteurs de motivation du Chili seraient très différents de ceux du Mexique, du moins d'après ce qu'on nous a expliqué, n'est-ce pas?

M. Pollock: En effet.

Le sénateur Stollery: À ce propos, monsieur le président, le témoin nous a fourni des renseignements intéressants au sujet du Chili. Il a dit que les deux tiers de ses exportations allaient vers l'Europe ou l'Extrême-Orient. Par conséquent, même si ce pays a connu la dictature pendant 20 ans — et espérons qu'il en est débarrassé pour de bon — il a quand même assez bien réussi sur le plan commercial.

Dans quelle mesure aurait-il intérêt à devenir dépendant des États-Unis comme nous l'avons fait nous-mêmes?

M. Pollock: Je ne pense pas qu'il considère cela comme une dépendance. Il a déjà conclu un accord avec le Mexique. Les Chiliens sont pour le libre-échange et sont prêts à signer un

[Text]

any country that they think has a positive market. Mexico has an 80-plus million population with a per capita income of between \$2,500 and \$2,800. By the year 2000, it is calculated that Mexico will have 100 million people with a per capita income of over \$3,000.

Thus, Chile looks to Mexico, to the United States and to Japan — it looks everywhere. It is an unusual country in that sense.

Senator Stollery: I understand. When you were talking about the intratrade agreements in South and Central America, I think it has to be noted that they have not been successful because of this business of the so-called unity of Spanish-speaking people. That is a chimera. That is why they all supported Britain in the Falklands war. The fact is they did not support Argentina, they overwhelmingly supported the United Kingdom. The multitude of trade agreements that they have had thus far have been unsuccessful.

I still do not quite follow why the Chileans would be interested. We have heard before, Mr. Chairman, about Chile being the next arrow in the quiver. I have not quite figured out why Chile would have this interest in distorting what appears to be a well-balanced trade pattern.

Mr. Pollock: I would not think it would be distorting. Chile would like to have the same preferences in the U.S. import market as Mexico.

I do not want to go into the quality of Mexican wine. It varies widely. Whatever it is, Chile has a very flourishing wine export industry into the United States and Canada. They would like to make sure that it is not prejudiced.

Senator Stollery: I do not think it will be.

Mr. Pollock: I am using it as an example as to why they are protecting every export outlet they see.

By the way, your point about Latin American unity is a fascinating one. When I began in the UN in 1950, the Latins were always able to unite when they faced an external negotiation, be it with a transnational corporation, the monetary fund, a UN negotiation or a U.S. negotiation. They were always unified. That is changing now because Mexico has been hived off by NAFTA.

I should say that I think that Brazil, Argentina, Uruguay and Paraguay are looking with different eyes at what Mexico is today and what it was earlier on. There is now somewhat less of a unified Latin America than there was five years ago.

Senator Stollery: I would have thought that Castro had an effect on that in 1959.

Mr. Pollock: Yes.

[Traduction]

accord avec tout pays qui a un bon marché à leur offrir. Le Mexique a une population de plus de 80 millions d'habitants et un revenu par tête de 2 500 \$ à 2 800 \$. D'ici l'an 2000, on s'attend à ce que le Mexique ait 100 millions d'habitants et un revenu par tête de plus de 3 000 \$.

Par conséquent, le Chili se tourne vers le Mexique, vers les États-Unis, vers le Japon, partout. C'est un pays inhabituel à cet égard.

Le sénateur Stollery: Je comprends. Quand vous parlez d'accords internes entre les pays d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale, n'oublions pas qu'ils ont échoué à cause du mythe de l'unité des Hispano-Américains. Ce n'est qu'une chimère. C'est pourquoi tous ces pays ont soutenu la Grande-Bretagne lors de la guerre des Malouines. Ils ont appuyé non pas l'Argentine, mais le Royaume-Uni. La multitude d'accords commerciaux qu'ils ont conclus jusqu'ici n'ont pas donné les résultats escomptés.

Je ne vois toujours pas très bien pourquoi les Chiliens seraient intéressés. Nous avons déjà entendu dire que le Chili serait le prochain pays à frapper à la porte. Je ne vois pas très bien pourquoi il voudrait déséquilibrer un système commercial qui semble très bien fonctionner.

M. Pollock: Je ne pense pas que cela le déséquilibrerait. Le Chili voudrait obtenir les mêmes privilèges que le Mexique sur le marché d'importation américain.

Je ne parlerai pas ici de la qualité des vins mexicains. Elle varie énormément. Quoi qu'il en soit, les exportations de vins chiliens vers les États-Unis et le Canada sont très florissantes. Les Chiliens veulent être certains de les protéger.

Le sénateur Stollery: Je ne pense pas qu'elles soient en danger.

M. Pollock: Ce n'est qu'un exemple pour vous montrer pourquoi le Chili cherche à protéger tous ses marchés d'exportation.

Quoi qu'il en soit, ce que vous avez dit à propos de l'unité de l'Amérique latine est très intéressant. À mon arrivée aux Nations unies, en 1950, les Latino-Américains arrivaient toujours à s'unir grâce à des négociations externes, que ce soit avec une société transnationale, le Fonds monétaire, les Nations unies ou les États-Unis. Ils faisaient toujours front commun. Cela change parce que l'ALÉNA a séparé le Mexique des autres.

À mon avis, le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay voient d'un oeil différent le Mexique d'aujourd'hui par rapport à ce qu'il était hier. L'Amérique latine est moins unie qu'elle ne l'était il y a cinq ans.

Le sénateur Stollery: Je pensais que Castro avait eu une influence à cet égard en 1959.

M. Pollock: Oui.

[Text]

Could I make a comment, Mr. Chairman, about Canada's role if we join NAFTA? I am not suggesting we do or we do not join, although I think the historical trends make our membership rather more likely than unlikely. If we do, I would like very much to think that we can play a developmental role inside NAFTA that was over and above our own commercial self-interests.

The phrase, "new international economic order" is gone. Even the phrase "north-south dialogue" is on the back burner; but I would like to think that a "policy of international cooperation for development" is still something that we in Canada support. We think about the development of Latin America and not just our own commercial interests. If we join NAFTA, I would be very interested in seeing Canada try to moderate the "market-driven" model that would otherwise be substantially left in the hands of the United States to determine. If one thinks not only of economic growth, which tends to be the phrase that people look at when they ask questions about Latin America's future, but also the distribution of that growth, the income distribution, the extent to which the masses of poor people have greater access to material wellbeing. I think Canada could play a role in NAFTA and in the OAS as a "citizen of the Americas". That would be a challenge that transcends the very precise commercial and financial and technological emphasis that I understand you have been receiving from prior witnesses.

Senator Bolduc: But we have a lot of tariffs for those products and one way of helping them is to freeze trade. Growth will come by, not necessarily at the rate that we expect, but I think that some other models have been tried and they did not succeed, so maybe the best way is to cut the tariffs.

Mr. Pollock: That certainly is one avenue.

Senator Kelleher: Just as an observation, Mr. Chairman, which may be of some interest to our witness, to be aware when he expressed the thought that if we become involved with NAFTA, that Canada in the future might serve as an interlocutory, as you put it. I can tell you that Canada is, right now, in the unofficial sense, in that I know of a number of lawyers and other consultants who were heavily involved in the FTA proceedings, negotiations, and are now out in the private sector, have been retained by the Mexican government to assist in these negotiations. In other words, they have, in effect, said, you have dealt with the Americans, you were 10 times smaller. How did you manage it? How did you deal with them? What is their thinking? That process has already started. I totally agree with you that I think it will continue, because they look to us as a smaller country. I can assure you that one of the big concerns the Prime Minister had when we were deciding whether or not to negotiate a free trade agreement was the political concern that Canadians would be

[Traduction]

Monsieur le président, me permettez-vous de faire une observation quant au rôle que jouerait le Canada si nous participions à l'ALÉNA? Je ne fais aucune recommandation dans un sens ou dans l'autre, même si je crois que les tendances historiques rendent notre adhésion assez probable. Si nous participons à l'ALÉNA, je souhaite que nous puissions en profiter pour contribuer au développement sans nous arrêter à nos seuls intérêts commerciaux.

Le «nouvel ordre économique international» dont on parlait beaucoup hier est passé de mode. On ne parle même plus de «dialogue Nord-Sud». J'aimerais croire que le Canada est toujours en faveur d'une «politique de coopération internationale pour le développement». Nous devons penser au développement de l'Amérique latine et pas seulement à nos propres intérêts commerciaux. Si nous participons à l'ALÉNA, j'aimerais beaucoup que le Canada tente d'orienter le modèle axé sur le marché au lieu de laisser les États-Unis en déterminer les paramètres. Si l'on pense non seulement à la croissance économique, qui semble venir d'abord à l'esprit de la plupart des gens lorsqu'ils posent des questions sur l'avenir de l'Amérique latine, mais également à la répartition de cette croissance, à la répartition du revenu, la mesure dans laquelle les pauvres auront davantage accès au bien-être matériel, le Canada peut jouer un rôle au sein de l'ALÉNA et de l'OEA en tant que «citoyen des Amériques». C'est là un défi qui outrepassé les avantages commerciaux, financiers et technologiques dont les témoins précédents vous ont parlé.

Le sénateur Bolduc: Mais toutes sortes de droits de douane s'appliquent à ces produits et le libre-échange représente une façon d'aider ces pays. La croissance se fera, pas nécessairement au rythme prévu, mais je crois qu'on a essayé d'autres solutions sans succès et que le mieux est peut-être de réduire les droits de douane.

M. Pollock: C'est certainement une solution.

Le sénateur Kelleher: Monsieur le président, je voudrais faire une simple observation qui intéressera peut-être notre témoin qui a dit tout à l'heure que, si nous participons à l'ALÉNA, le Canada pourrait jouer le rôle d'interlocuteur. Je peux vous dire, pour le moment, à titre officieux, plusieurs avocats et autres experts-conseils qui ont participé aux négociations sur l'ALÉ et qui travaillent maintenant dans le secteur privé ont été recrutés par le gouvernement du Mexique pour faciliter ses négociations. En d'autres termes, les Mexicains leur ont dit: «Vous avez négocié avec les Américains alors que vous étiez dix fois plus petits, comment y êtes-vous parvenus? Quelle est leur façon de penser?». Ce processus est déjà entamé. Je suis entièrement d'accord avec vous pour dire qu'il se poursuivra, car les Mexicains nous considèrent comme un petit pays. Je peux vous assurer que, lorsque nous devons décider de négocier ou non un accord de libre-échange, le premier ministre craignait surtout que les Canadiens redoutent notre petitesse vis-à-vis des États-Unis et

[Text]

very concerned about us being so small and going into negotiations with the Americans that, somehow, they would not have the confidence and faith in us to successfully negotiate an agreement with the Americans because of our size.

I will not go into the selection of Simon Reisman since I played a role in that, but I can tell you that, to agree, one of the successful roles that Simon played was letting Canadians know that we were very vocal at the table and that nobody was going to walk over us. Simon certainly played an excellent role in that regard, making Canadians feel a little more self-assured.

Mr. Pollock: Throughout my career I have constantly heard Latin Americans speak with a certain amount of amazement and with much respect at the way Canada has been able to manage the "mouse-elephant" relationship, as Mr. Trudeau called it, not always getting what we wanted, not always maximizing our benefits, but getting a great deal while maintaining our cultural and political autonomy to a substantial degree. The Latins look upon that with amazement and, I think, with envy, because in their history. If you go back to the Monroe Doctrine in 1823 onwards, they have not been able to do that. When Mexicans are three years old, they learn a little phrase that translates:

Poor Mexico, so far from God, so near the United States.

If you look at the land that was once Mexico before the war with the U.S., and what is Mexico today, you can understand that little rhyme. But they do look to Canada with great interest, respect and warmth. I think we could play a role, not at the expense of our own commercial or economic self-interest but in addition to it, a role that is badly needed.

The Chairman: We were told that the initiative for NAFTA came from Mexico, that the United States had its own reasons for looking upon this initiative affirmatively. One of those was the argument made, perhaps not so precisely, but made in effect by the Mexicans, "Either you take our goods, or you will have to take our people."

Mr. Pollock: Yes.

The Chairman: That argument apparently was heard in Washington. Washington would not be hearing a comparable argument from Chile or Venezuela or the Argentine. Why should the United States want to extend the NAFTA to these other countries?

Mr. Pollock: There are two reasons, Mr. Chairman. One is that it is quite correct. They would not hear a comparable argument from Chile and Argentina, but they would hear it from Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua and Panama, very definitely. Of the approximately one million people who were apprehended by U.S. border agents in 1992,

[Traduction]

qu'ils ne nous fassent pas confiance pour négocier avec succès un accord avec les Américains, à cause de notre petite taille.

Je ne parlerai pas du choix de Simon Reisman, vu que j'y ai contribué, mais je peux vous dire que l'une des réussites de Simon a été de faire savoir aux Canadiens que nous défendions très bien nos intérêts à la table de négociation. Simon a certainement joué un excellent rôle à cet égard en rendant les Canadiens un peu plus sûrs d'eux.

M. Pollock: Tout au long de ma carrière, j'ai entendu les Latino-Américains parler avec un certain étonnement et beaucoup de respect de la façon dont le Canada avait réussi à gérer ces relations entre une souris et un éléphant, comme disait M. Trudeau, sans toujours obtenir ce qu'il voulait, mais en obtenant beaucoup tout en préservant largement son indépendance culturelle et politique. Les Latino-Américains voient cela avec stupéfaction et même envie, car en ce qui les concerne, si vous remontez à la doctrine Monroe de 1823, ils n'ont pas réussi à le faire. À l'âge de trois ans, les enfants mexicains apprennent une petite phrase qui se traduit ainsi:

Pauvre Mexique, si loin de Dieu et si proche des États-Unis.

Si vous comparez le territoire que le Mexique possédait avant la guerre avec les États-Unis et ce à quoi il est réduit aujourd'hui, vous pouvez comprendre cette petite comptine. Mais les Mexicains éprouvent beaucoup d'intérêt, de respect et d'amitié envers le Canada. Je pense que nous pouvons jouer un rôle, non pas aux dépens de nos propres intérêts commerciaux et économiques, mais par-dessus le marché; un rôle absolument indispensable.

Le président: On nous a dit que le Mexique avait pris l'initiative de l'ALÉNA et que les États-Unis avaient leurs propres raisons de considérer cette initiative de façon positive. L'une d'elles est l'argument des Mexicains qui revient plus ou moins à dire: «Ou bien vous acceptez nos marchandises ou bien vous devrez accepter nos gens.»

M. Pollock: Oui.

Le président: Apparemment, cet argument a été entendu à Washington. Washington ne serait pas disposé à se rendre au même genre d'argument s'il était invoqué par le Chili, le Venezuela et l'Argentine. Pourquoi les États-Unis voudraient-ils étendre l'ALÉNA à ces autres pays?

M. Pollock: Il y a deux raisons à cela, monsieur le président. Tout d'abord, c'est un argument valide. Le Chili et l'Argentine ne pourraient pas l'invoquer, mais la situation serait certainement différente dans le cas du Guatemala, du Salvador, du Honduras, du Nicaragua et de Panama. Sur environ un million de personnes qui ont été appréhendées par

[Text]

only three-quarters were Mexican. One of the reasons is you either import people or you import goods, but it is not just from Mexico. It is from Mexico and the surrounding area, which has a high density of population and a low per capita income.

I think the U.S. is interest not simply because of the "import goods or import people" reason. I worked for many years with Raul Plebisch, an Argentinean economist and under-secretary general. He had put forward a model which earlier, for simplicity, I called a structuralist model, one that was more planned and inward looking. For about 25 years, it worked quite well, but those who were running national policies maintained the inwardness when they should have begun to decrease their tariffs and become more global and outward-looking. The model lost its relevance.

However, the U.S. has always wanted a single model in this hemisphere. The U.S. equates economic liberalism and political liberalism. If you want to put it in simple terms, they equate democracy and capitalism. They are two sides of a coin says the U.S. Maybe they are, maybe they are not, but that is how the U.S. has seen it. Underlying NAFTA and the Enterprise for the Americas Initiative is what I call the model issue. The U.S. believes that if this entire hemisphere follows a market-driven neo-liberal model, it will not only promote higher standards of living for the Latins, but also for the U.S. and at the same time minimize political instability. Growth will occur, and with growth will come political stability. Underlying the Enterprise for the Americas Initiative and NAFTA, is the U.S. desire to see a U.S. model stretching from Nome to Tierra del Fuego. That is the central philosophical reason. There are subsidiary reasons including "import goods or import people". But there is a central philosophic reason.

If there is one economic model, and it is a U.S. model, a model which the U.S. can manipulate, manoeuvre or control as the "hub of the hub", then the U.S. would have great influence in a powerful region of the world which today, if you add the population of Latin America, the Caribbean, the United States and Canada, contains nearly 800 million people. The long-term implications are enormous.

The Chairman: There being no other questions, thank you very much, Mr. Pollock. It was very good of you to give us your enlightening views. They have been very valuable to the committee.

The committee adjourned.

[Traduction]

les douaniers américains en 1992, seulement les trois quarts étaient de nationalité mexicaine. Ou bien vous importez des gens ou bien vous importez des marchandises, mais cela ne vaut pas seulement pour le Mexique. Cela s'applique autant au Mexique qu'aux pays voisins où il y a une forte densité démographique et un faible revenu par habitant.

À mon avis, si cela intéresse les États-Unis, ce n'est pas seulement à cause du choix entre l'importation de marchandises et l'importation de gens. J'ai travaillé, pendant des années, avec Raul Plebisch, un économiste argentin et sous-secrétaire général. Il a proposé un modèle que j'ai qualifié tout à l'heure de modèle structuraliste, pour simplifier les choses. C'était un modèle mieux planifié et davantage tourné vers l'intérieur. Pendant environ 25 ans, il a donné d'assez bon résultats, mais ceux qui dirigeaient les politiques nationales ont continué à les centrer vers l'intérieur alors qu'ils auraient dû commencer à réduire leurs droits de douane et à se tourner davantage vers le monde extérieur. Ce modèle est devenu périmé.

Toutefois, les États-Unis ont toujours voulu qu'il y ait un seul et même modèle dans cet hémisphère. À leurs yeux, le libéralisme économique signifie le libéralisme politique. Autrement dit, ils considèrent que démocratie égale capitalisme. Selon les Américains, l'un ne va pas sans l'autre. Qu'ils aient raison ou non, c'est ainsi qu'ils voient les choses. Le choix d'un modèle s'est posé pour l'ALÉNA et l'initiative *Enterprise for the Americas*. Les États-Unis croient que si tout l'hémisphère suit un modèle néo-libéral axé sur le marché, cela aura pour effet d'améliorer non seulement les conditions de vie des Latino-Américains, mais également celles des États-Unis tout en réduisant l'instabilité politique. La croissance suivra et cette croissance s'accompagnera de la stabilité politique. L'initiative *Enterprise for the Americas* et l'ALÉNA font suite au désir des États-Unis de voir le modèle américain s'étendre de Nome jusqu'à la Terre de Feu. Telle est leur principale raison idéologique. Il y a aussi des raisons secondaires telles que le choix entre l'importation de marchandises ou l'importation de gens. Mais il y a une grande raison idéologique à tout cela.

Si l'on adopte un certain modèle économique, un modèle américain, que les États-Unis peuvent manipuler, manoeuvrer ou contrôler en étant «en tête du peloton de tête», les Américains exerceront une grande influence dans une puissante région du monde qui, à l'heure actuelle, si vous additionnez la population de l'Amérique latine, des Antilles, des États-Unis et du Canada, compte près de 800 millions d'habitants. Cela aura d'énormes répercussions à long terme.

Le président: Comme il n'y a pas d'autres questions, nous vous remercions infiniment, monsieur Pollock. Nous vous sommes reconnaissants de nous avoir fait part de vos opinions éclairées. Elles ont été très utiles au comité.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

Robert Clark, Deputy Chief Negotiator, Office of NAFTA.

*From the Carleton University, Norman Patterson School
of International Trade:*

Professor David Pollock.

Robert Clark, négociateur en chef adjoint, Bureau de
l'ALÉNA.

*De l'Université Carleton, Norman Patterson School of
International Trade:*

Professeur David Pollock.



Third Session
Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la
trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Wednesday, May 19, 1993 (Morning)

Le mercredi 19 mai 1993 (avant-midi)

Issue No. 22

Fascicule n° 22

Seventeenth Proceedings on:
The examination of negotiations for a
North American free trade agreement
among Canada, the United States and Mexico
and any other related trade developments

Dix-septième fascicule concernant:
L'examen des négociations en vue
d'un accord de libre-échange entre
le Canada, les États-Unis et le Mexique
et tout autre aspect commercial connexe

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Gerald R. Ottenheimer, *Deputy Chairman*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Leblanc
Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, P.C.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Cogger	* Murray
Cools	(or Lynch–Staunton)
Corbin	Oliver
Forrestall	Robichaud, P.C.
* Frith (or Molgat)	Stewart
Kelleher, P.C.	Stollery
Kinsella	

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-président: L'honorable Gerald R. Ottenheimer
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	Leblanc
Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, c.p.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Cogger	* Murray
Cools	(ou Lynch–Staunton)
Corbin	Oliver
Forrestall	Robichaud, c.p.
* Frith (ou Molgat)	Stewart
Kelleher, c.p.	Stollery
Kinsella	

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, Thursday, November 21, 1991:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Molgat for the Honourable Senator Stewart moved, seconded by the Honourable Senator Hébert:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to hear evidence and to examine and report on negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments;

That the papers and evidence received and taken on the aforesaid subject before the Committee during the First and Second Sessions of the Thirty-Fourth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee present its report no later than December 17, 1992.

The question being put on the motion, it was adopted.

* By order of the Senate dated December 7, 1992, the date of tabling the final report was extended to March 31, 1993. By order of the Senate dated March 25, 1993, the date of tabling the final report was extended to October 29, 1993.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 21 novembre 1991:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Molgat, au nom de l'honorable sénateur Stewart, propose, appuyé par l'honorable sénateur Hébert:

Que le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères soit autorisé à entendre des témoignages et à examiner, pour en faire rapport, les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité durant les première et deuxième sessions de la trente-quatrième législature soient renvoyés au Comité; et

Que le Comité présente son rapport au plus tard le 17 décembre 1992.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

* Par ordre du Sénat daté du 7 décembre 1992, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 31 mars 1993. Par ordre du Sénat daté du 25 mars 1993, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 29 octobre 1993.

Le greffier du Sénat

Gordon L. Barnhart

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, May 19, 1993
(26)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:35 a.m. this day, the Chairman, the Honourable Senator John B. Stewart presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Balfour, Bolduc, Cogger, Cools, Lynch-Staunton, MacEachen, Stewart and Stollery. (8)

Other Senators present: The Honourable Senators Grafstein and Hébert. (2)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Tony Halliday, Researcher.

WITNESSES:

Dr. Robert B. Cohen, Fellow, Economic Strategies Institute, New York;

Dr. Sydney Weintraub, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, University of Texas.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated Thursday, November 21, 1991, proceeded to consider the examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

The Honourable Senator Balfour moved, — That the speaking notes tabled by Professor David Pollock on Tuesday, May 11, 1993, be annexed to today's proceedings.

The question being put on the motion,
It was resolved in the affirmative.

Dr. Cohen made a statement and answered questions.

Dr. Weintraub made a statement and answered questions.

The Honourable Senator Lynch-Staunton moved, — That the speaking notes tabled by both witnesses be annexed to the proceedings of this day.

The question being put on the motion,
It was resolved in the affirmative.

At 12:40 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mercredi 19 mai 1993
(26)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 35, sous la présidence de l'honorable sénateur John B. Stewart (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Balfour, Bolduc, Cogger, Cools, Lynch-Staunton, MacEachen, Stewart et Stollery. (8)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Grafstein et Hébert. (2)

Également présents: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Tony Halliday, attaché de recherche.

TÉMOINS:

M. Robert B. Cohen, membre, *Economic Strategic Institute*, New York;

M. Sydney Weintraub, *Lyndon B. Johnson School of Public Affairs*, Université du Texas.

Conformément à son ordre de renvoi daté du jeudi 21 novembre 1991, le Comité poursuit son examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et de tout autre aspect commercial connexe.

L'honorable sénateur Balfour propose — Que les notes de discours que le professeur David Pollock a déposées le mardi 11 mai 1993 soit annexées aux délibérations d'aujourd'hui.

La question, mise aux voix, est adoptée.

M. Cohen fait une déclaration et répond aux questions.

M. Weintraub fait une déclaration et répond aux questions.

L'honorable sénateur Lynch-Staunton propose — Que les notes de discours déposées par les deux témoins soient annexées aux délibérations d'aujourd'hui.

La question, mise aux voix, est adoptée.

À 12 h 40, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

La greffière du Comité

Line Gravel

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, May 19, 1993

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:30 a.m. to continue its examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico, and any other related trade developments.

Senator John B. Stewart (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, since our time is short, we should begin at once.

Before we turn to the business of the day, I ask senators to note that there is a proposed motion that the speaking notes tabled by Professor David Pollock on Tuesday, May 11, 1993, be annexed to today's proceedings. Honourable senators will recall that the time available for the presentation by Professor Pollock was abbreviated. Consequently, it was thought that it would be desirable to have the full text of his argument available through the record of our proceedings. Do I have a motion to that effect?

Senator Balfour: I so move.

The Chairman: Is it agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Carried.

(*For text of document, see appendix, p. 22A:1*)

The Chairman: Today we resume our hearings on the proposed North American Free Trade Agreement. We are holding two meetings today. Both will deal with the possible macroeconomic impact of the agreement on the Canadian, United States and Mexican economies.

This morning we begin with a United States perspective, and are fortunate to have as witnesses Dr. Robert Cohen and Dr. Sydney Weintraub. This afternoon at 3 o'clock, we will turn to a Canadian perspective, and at that time we will hear from Dr. Ricardo Greenspan of York University and Dr. Richard Lipsey of Simon Fraser University as witnesses.

Dr. Cohen is a Fellow with the Economic Strategies Institute in New York, where he specializes on the economics of high-technology industries. He is also the Director of Research in Advance Communication for the Europe Program of the European Commission, the mandate of which is to establish a U.S.-European collaboration in advanced communications. Dr. Cohen recently directed a project on the competitive position of the U.S. automotive industry, and co-authored a study of the economic consequences of the proposed North American Free Trade Agreement.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 19 mai 1993

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 afin de poursuivre son examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, et tout autre aspect commercial connexe.

Le sénateur John B. Stewart (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, étant donné que nous avons peu de temps, nous allons commencer tout de suite.

Avant d'entreprendre nos travaux, je signale aux sénateurs qu'une motion a été déposée afin que les notes soumises par le professeur David Pollock le mardi 11 mai 1993 soient annexées au compte rendu de la séance d'aujourd'hui. Les honorables sénateurs se souviendront que le temps dont disposait le professeur Pollock a été écourté. En conséquence, on a jugé qu'il serait souhaitable que le texte complet de son argumentation soit annexé au compte rendu de nos délibérations. Quelqu'un veut-il présenter une motion à cet effet?

Le sénateur Balfour: J'en fais la proposition.

Le président: Les sénateurs sont-ils d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: La motion est adoptée.

(*Pour le texte du document, voir annexe, p. 22A:6*)

Le président: Nous reprenons ce matin nos travaux sur le projet d'accord de libre-échange nord-américain. Nous tiendrons deux réunions aujourd'hui portant toutes deux sur l'impact macroéconomique de l'entente sur les économies canadienne, américaine et mexicaine.

Nous entendrons ce matin le point de vue américain, et nous avons la chance d'avoir comme témoins MM. Robert Cohen et Sydney Weintraub. Cet après-midi, à 15 heures, nous examinerons le point de vue canadien, et nous entendrons alors comme témoins M. Ricardo Greenspan de l'Université York et M. Richard Lipsey de l'Université Simon Fraser.

M. Cohen est membre de l'*Economics Strategies Institute* de New York et s'intéresse à l'aspect économique des industries de haute technologie. Il est également directeur de recherche en communications de pointe pour le Programme européen de la Commission européenne, dont le mandat est d'établir un cadre de collaboration entre les États-Unis et l'Europe en matière de communications de pointe. M. Cohen a récemment dirigé un projet sur la position concurrentielle de l'industrie automobile américaine et il est coauteur d'une étude sur les conséquences économiques du projet d'accord de libre-échange nord-américain.

[Text]

Dr. Cohen will be followed by Dr. Sydney Weintraub, presently the Dean Rusk Professor of International Affairs at the Lyndon B. Johnson School of Public Affairs at the University of Texas at Austin. Dr. Weintraub is a distinguished scholar at the Centre for Strategic and International Studies in Washington. Also, he directs the U.S.-Mexico policy studies programs at the LBJ School.

I must tell you that Dr. Cohen has to catch a plane. That is a characteristic of busy people. We will begin with his presentation, which will take approximately 20 minutes. We will then go to a round of questions from members of the committee. At approximately 10:30, I will ask Dr. Weintraub to begin his presentation. Of course Dr. Cohen, if he wishes, can cancel his reservation and stay for Dr. Weintraub's presentation, but we will understand if he decides not to do that.

Without further ado, I should like to invite Dr. Robert Cohen to make his presentation.

Dr. Robert Cohen, Fellow, Economic Strategies Institute, New York: Mr. Chairman and honourable senators, thank you very much for inviting me to testify here today. I will provide testimony based on studies that I have done — different from others that have been done — of the NAFTA agreement, because in my studies, I have attempted to look at likely future trends of foreign direct investment in Mexico and how such trends would affect both trade and investment in the United States.

Foreign investment in Mexico has potential to increase the problems facing the Canadian and U.S. economies. If Mexico becomes an export platform focused on the rest of the North American economy, it could attract far more investment from European and Japanese firms seeking a back door into the North American economy.

I have estimated that the U.S. economy would probably gain between 70,000 and 220,000 jobs by 1998, due to new trade gains with Mexico of between \$3 billion and \$9 billion. By 2002, however, these gains would be reversed as Mexico's industrial base sends far more exports to the rest of North America. According to my conservative estimates, based upon announced patterns of investments in key Mexican export industries, and not allowing for a significant surge in investments after NAFTA, the U.S. economy could lose between 32,000 and 222,000 jobs by the eighth year of NAFTA.

This is the main conclusion of my investment-based analysis. That is, once export-oriented production in Mexico gains a full head of steam, adjustment problems in the rest of North America would increase. The losses could easily be

[Traduction]

M. Cohen sera suivi de M. Sydney Weintraub, actuellement professeur en affaires internationales à la *Lyndon B. Johnson School of Public Affairs* de l'Université du Texas à Austin. M. Weintraub est un spécialiste émérite du *Centre for Strategic and International Studies* de Washington. Il dirige également le programme des politiques américano-mexicaines à la *LBJ School*.

Je dois vous dire que M. Cohen a un avion à prendre. C'est une caractéristique des gens occupés. Nous allons d'abord entendre son exposé, qui durera environ 20 minutes. Nous passerons ensuite aux questions des membres du comité. À 10 h 30 environ, je demanderai à M. Weintraub de commencer son exposé. M. Cohen peut évidemment annuler son vol s'il le désire et rester pour la présentation de M. Weintraub, mais nous comprendrons s'il décide de ne pas le faire.

Sans plus attendre, je cède la parole à M. Robert Cohen.

M. Robert Cohen, membre, Economic Strategies Institute, New York: Monsieur le président, honorables sénateurs, je vous remercie beaucoup de m'avoir invité à venir témoigner ici aujourd'hui. Mon témoignage s'appuiera sur des études que j'ai faites, qui sont différentes d'autres études menées sur l'ALÉNA, parce que dans mes travaux, j'ai tenté d'examiner les orientations éventuelles de l'investissement étranger direct au Mexique et les influences que ces mêmes orientations auront sur l'investissement et le commerce aux États-Unis.

Il est possible que les investissements étrangers au Mexique accroissent les difficultés qu'éprouvent les économies canadienne et américaine. Si le Mexique devient un foyer d'exportation axé sur le reste de l'économie nord-américaine, il pourrait attirer beaucoup plus d'investissements des entreprises européennes et japonaises désireuses de trouver une porte d'entrée dans l'économie nord-américaine.

À mon avis, grâce aux nouveaux échanges commerciaux avec le Mexique, qui se situeront entre 3 et 9 milliards de dollars, l'économie américaine récoltera probablement de 70 000 à 220 000 emplois d'ici à 1998. En l'an 2002, toutefois, il en ira tout autrement, les industries mexicaines exportant alors beaucoup plus vers le reste de l'Amérique du Nord. Selon mes prévisions les plus prudentes, qui reposent sur des modèles connus d'investissement dans de grandes industries d'exportation mexicaines, et en ne tenant pas compte de l'augmentation considérable des investissements qui suivra la mise en application de l'ALÉNA, l'économie des États-Unis pourrait perdre entre 32 000 et 222 000 emplois huit ans après l'entrée en vigueur de l'accord.

Voilà pour la principale conclusion de mon analyse des investissements, à savoir: une fois que la production mexicaine axée sur l'exportation battra son plein, les difficultés d'ajustement croîtront dans le reste de l'Amérique du Nord. Les pertes

[Text]

double this level if less conservative patterns of investment than the ones I have assumed actually occur. The adverse impact upon Canada could be proportionately greater than on the United States because of the central role of autos, textiles and food processing in the Canadian economy.

I have looked closely at the largest Mexican export industries which account for two-thirds of exports to the United States and evaluated their likely growth patterns over the next decade. I believe that Canada's industrial base will have to face many of the changes that are likely to affect the United States. These include: First, the rapid growth of Mexico's auto and auto parts sector to a size that will most likely make it one of the world's more formidable centres for auto production; Second, a large increase in Mexico's apparel production, including the export of modern style garments; Third, a significant increase in Mexico's role as a processed food exporter to the rest of North America; Fourth, a resurgent Mexican role in electronics, including computers and communications equipment.

I want to look at each of these changes in some detail. In autos, the rise of Mexico as a major auto assembly centre will pose substantial challenges to Canada. While Canada is protected from disruptive changes due to any modification of the CAFE requirements, a sizable portion of the U.S. parts industry will set up operations in Mexico. I have estimated that 30 to 50 U.S. parts firms will invest in Mexico during the next year. This week, a well-known U.S. analyst told me that he believed the size of this investment in 1994 could be double the 1993 level. If these investments are successful, they could sound a death knell for much of Canada's auto parts industry. If this base is eroded due to a relocation of many parts operations to Mexico by the U.S. "Big Three" and Japanese auto firms, much of Canada's and the United States' auto assembly operations might be at risk after the first 10 years of NAFTA, or even earlier.

What will happen in this industry is likely to set the pattern of what will happen under NAFTA. It is likely that cheaper producers in an open world economy will overturn any protective walls or barriers unless the U.S. and Canadian governments establish different priorities for industrial growth under NAFTA. In particular, the rapid growth of non-North American auto assemblers in Mexico could spark swifter disruptions in the Canadian and U.S. auto industry.

[Traduction]

pourraient facilement être du double si l'on adoptait des modalités d'investissement moins prudents que ceux que j'ai prévus. Toutes proportions gardées, les effets négatifs sur le Canada pourraient être plus considérables qu'aux États-Unis compte tenu du rôle prépondérant que jouent les industries de l'automobile, du textile et de la transformation alimentaire dans l'économie canadienne.

J'ai examiné de près les plus importantes industries d'exportation du Mexique, qui expédient deux tiers de leurs produits vers les États-Unis, et j'ai évalué leurs modèles de croissance probables au cours de la prochaine décennie. J'estime que la base industrielle canadienne devra faire face à bon nombre des changements qui toucheront les États-Unis. Parmi ceux-ci, mentionnons tout d'abord la rapide croissance de l'industrie automobile et des pièces automobiles du Mexique, qui en fera vraisemblablement l'un des plus importants centres de production d'automobiles au monde. Ensuite, la forte croissance de l'industrie mexicaine du vêtement, y compris l'exportation de vêtements de mode, et l'importante augmentation des exportations mexicaines dans l'industrie de transformation alimentaire. Enfin, le rôle accru que jouera le Mexique dans le secteur de l'électronique, notamment dans la production d'ordinateurs et de matériel de communication.

Je vais examiner chacun de ces changements en détail. Dans le secteur automobile, l'essor du Mexique en tant que centre de montage d'automobiles de premier plan posera des défis de taille au Canada. Bien que le Canada soit à l'abri des perturbations imputables à toute modification des exigences du CAFE, une grande partie de l'industrie des pièces automobiles américaine ira s'installer au Mexique. J'ai estimé que de 30 à 50 entreprises de pièces américaines investiront au Mexique au cours de l'année prochaine. Cette semaine, un analyste américain bien connu m'a dit qu'à son avis, ces investissements en 1994 pourraient atteindre le double de ceux de 1993. Et s'ils sont fructueux, ils pourraient sonner le glas d'une grande partie de l'industrie automobile canadienne. Si ce secteur devait disparaître par suite du déménagement d'un nombre important d'usines de fabrication de pièces appartenant aux trois grands fabricants américains et aux sociétés automobiles japonaises, une grande partie des usines de montage d'automobiles canadiennes et américaines pourraient se trouver en difficulté dix ans après l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, ou même avant.

L'orientation que prendra cette industrie est susceptible de donner le ton de ce qui surviendra en vertu de l'ALÉNA. Il est probable que les fabricants pouvant produire à moindre coût dans un marché mondial libre vont réussir à surmonter les obstacles ou les barrières protectionnistes à moins que les gouvernements américain et canadien n'établissent des priorités de croissance industrielle différentes en vertu de l'ALÉNA. Plus particulièrement, la croissance rapide, au Mexique,

[Text]

Mexico's emergence as an important textile centre could be even more devastating. Canada, like the United States, has tried to retain this industry through controls on imports, but imports already dominate the U.S. market. If Mexican production becomes more linked to style changes and supplies the major U.S. retailers, as is already planned, both the Canadian and U.S. apparel industries could lose market share to Mexican-based production.

Processed food is another area of concern. U.S. and Japanese firms are preparing processed chicken and high-priced cuts of beef for fast food outlets in Mexico and Japan, and for supermarkets in the United States. This is an industry where almost no traditional analysts believe that there is any potential for Mexico to become an exporter. However, Mexican firms are already exporting, and additional investments by some of the largest U.S. processors, including Tyson and Montfort, could open both the U.S. and Canadian markets to Mexican processed chicken and beef.

The electronics industry in Mexico is quite weak, because many unsophisticated firms went out of business after trade was liberalized in the late 1980s. Nevertheless, several firms have developed successful operations in Mexico over the last three years. If this pattern continues, fuelled by the need to assemble more televisions from North American components under NAFTA, it might also pose a significant challenge to the Canadian and U.S. economies.

These opinions are derived from a series of careful investigations at an industry-specific level. I raise them not to scare you into opposing NAFTA but to point up some of the hard issues that are being avoided in the debate over NAFTA. Foreign investment can do much to help Mexico, but it also has the potential to increase the problems facing the Canadian and U.S. economies. If Mexico becomes an export platform focused on the rest of the North American economy, it could attract far more investment from abroad.

NAFTA could also make a positive contribution to the North American economies, but it exposes both Canada and the United States to considerable adjustment problems, especially

[Traduction]

d'entreprises de montage automobile de l'extérieur de l'Amérique du Nord pourrait accélérer les difficultés de l'industrie automobile du Canada et des États-Unis.

L'essor du Mexique en tant que grand centre de fabrication des textiles pourrait être encore plus dévastateur. Le Canada, tout comme les États-Unis, cherche à préserver cette industrie en contrôlant les importations, mais celles-ci dominent déjà le marché américain. Si, comme on le prévoit déjà, les producteurs mexicains sont de plus en plus attentifs aux changements de mode et approvisionnent les principaux détaillants américains, les industries du vêtement américaine et canadienne pourraient perdre une part de marché au profit du Mexique.

L'industrie de transformation alimentaire est un autre domaine qui nous préoccupe. Les entreprises américaines et japonaises produisent actuellement du poulet transformé et des coupes de boeuf vendues à prix élevé pour les chaînes de restauration rapide du Mexique et du Japon et pour les supermarchés américains. Voilà une industrie pour laquelle presque aucun analyste ne prévoit de possibilités d'exportation pour le Mexique. Cependant, des entreprises mexicaines de ce genre exportent déjà leurs produits, et des investissements supplémentaires de certaines des plus importantes sociétés de transformation alimentaire américaines, telles que Tyson et Monfort, pourraient ouvrir tant le marché américain que canadien au poulet et au boeuf transformés du Mexique.

L'industrie électronique mexicaine est plutôt modeste, par suite de la fermeture d'un grand nombre d'entreprises plus ou moins désuètes après la libéralisation du commerce à la fin des années 1980. Néanmoins, au cours des trois dernières années, plusieurs sociétés ont mis sur pied au Mexique des usines florissantes. Si, alimentée par le besoin de monter un plus grand nombre de téléviseurs à partir de composants nord-américains conformément à l'ALÉNA, cette tendance se poursuit, cela pourrait constituer également un défi important pour les économies canadienne et américaine.

Ces opinions découlent d'une série d'enquêtes détaillées sur des secteurs industriels précis. Je n'en fais pas mention pour vous dissuader d'approuver l'ALÉNA, mais pour souligner certaines des questions difficiles qu'on évite actuellement de poser au cours du débat sur l'accord de libre-échange nord-américain. L'investissement étranger peut contribuer grandement à aider le Mexique, mais il est également susceptible d'accroître les difficultés qu'éprouvent les économies canadienne et américaine. Si le Mexique devient un foyer d'exportation centré sur l'économie du reste de l'Amérique du Nord, il pourrait attirer beaucoup plus d'investissements de l'étranger.

L'ALÉNA pourrait également contribuer de façon positive aux économies nord-américaines, mais il expose tant le Canada que les États-Unis à d'importantes difficultés d'ajustement,

[Text]

if Mexico succeeds in creating the export base I have described. Without the creation of some kind of economic block, largely to aid the efficiency of the North American economies, businesses and workers in Canada and the United States will face continuing competitive challenges from Mexican exports launched largely from European and Japanese plants.

The Chairman: Thank you very much.

Senator MacEachen: I have two questions. The subject matter of one of my questions has not been touched upon by the witness, but before asking that question I should like to ask him to amplify his comments on the forces that will make Mexico the export platform. What are the forces that will bring the investment to Mexico rather than to the United States or Canada? What leads you to believe that it will become this major focus of investment and, ultimately, exports? I should like a little more on that. After that, I have one more question.

Mr. Cohen: I should like to characterize this agreement as an investment agreement, rather than a trade agreement, because after talking with many business people who have had to make the decision about investing in Mexico, many of them have concluded that, unless there is some kind of shift in the Mexican judicial arrangements with the United States, it is too risky to invest there.

Just yesterday, there was an article in the *Financial Post* here which restated the history of the Mexican banking industry, and reiterated the point that, prior to de la Madrid, all of the foreign banks in Mexico, including some of the major Mexican banks, had been nationalized. There is also a history of nationalization of the Mexican oil industry, and a long history of very specific programs and controls on investment and performance requirements for autos, electronics and pharmaceuticals.

Many people felt that there would not be any surge in investment in Mexico without a change in the legal arrangements contained in the agreement among the United States, Mexico and Canada, and by that I mean a major change, namely that the agreement would provide the safety and security for investment that we have not had.

In addition to that, the agreement also provides more incentives for investment in Mexico than in the rest of North America. There are special arrangements under the auto section of the NAFTA which provide that any company that does not presently operate a particular model line in North America — the U.S. and Canada — could gain exemption from the Mexican content rules and thus have to meet only a 50 per cent content level, instead of a 56 or 62.5 per cent content level. That is quite important, because it means that if a

[Traduction]

plus particulièrement si le Mexique réussit à créer le foyer d'exportation que j'ai décrit. Sans la création d'un bloc économique quelconque, destiné principalement à accroître l'efficacité des économies nord-américaines, les entreprises et les travailleurs du Canada et des États-Unis vont devoir repousser ce barrage constant des exportations mexicaines provenant en grande partie d'usines européennes et japonaises.

Le président: Merci beaucoup.

Le sénateur MacEachen: J'ai deux questions. L'une d'elles n'a pas été abordée par le témoin, mais avant de la poser, j'aimerais lui demander d'approfondir ses commentaires concernant les forces qui feront du Mexique un foyer d'exportation. Quelles sont les forces qui favoriseront l'investissement au Mexique plutôt qu'aux États-Unis ou au Canada? Qu'est ce qui vous porte à croire que le Mexique deviendra ce point de mire pour les investisseurs et, finalement, un grand exportateur? J'aimerais que vous nous donniez un peu plus de précisions. Ensuite, j'ai une autre question.

M. Cohen: Je qualifierais davantage cette entente d'accord d'investissement que d'accord de libre-échange, parce que, après avoir discuté avec beaucoup de gens d'affaires qui ont dû décider s'il leur fallait investir au Mexique ou non, j'ai constaté qu'un grand nombre d'entre eux en étaient arrivés à la conclusion qu'à moins que l'on ne modifie les ententes juridiques entre le Mexique et les États-Unis, il était trop risqué d'investir au Mexique.

Encore hier, j'ai lu un article dans le *Financial Post* qui refaisait l'historique de l'industrie bancaire mexicaine et soulignait à nouveau qu'avant l'élection du président de la Madrid, toutes les banques étrangères au Mexique, dont certaines des plus grandes banques mexicaines, avaient été nationalisées. On a déjà aussi nationalisé l'industrie pétrolière mexicaine et adopté depuis longtemps des programmes et des contrôles très précis concernant les investissements, ainsi que des prescriptions de résultats dans les industries automobile, électronique et pharmaceutique.

Beaucoup ont laissé entendre qu'il n'y aurait pas de frénésie d'investissements au Mexique si les ententes juridiques faisant partie de l'accord entre les États-Unis, le Mexique et le Canada ne sont pas modifiées, et j'entends par là un changement majeur, à savoir que l'accord assurerait la sécurité des investissements, sécurité qui a fait défaut jusqu'ici.

En outre, l'accord prévoit des stimulants plus nombreux à l'investissement au Mexique que dans le reste de l'Amérique du Nord. Certaines mesures spéciales de la section de l'accord consacrée à l'automobile prévoient que toute entreprise qui ne fabrique pas actuellement un modèle particulier en Amérique du Nord c'est-à-dire aux États-Unis et au Canada, pourrait se voir soustraite à l'application des règlements sur le contenu mexicain et, au lieu de respecter un contenu de 56 ou de 62,5 p. 100, on n'exigerait de ces sociétés un contenu que de

[Text]

company can operate at the lower content level, they do not necessarily need to build engine plants in Mexico. They can be sourced from Europe or from Japan, and that provides a real advantage to companies that want to operate in Mexico.

Given that investment umbrella under NAFTA, there are other things that would make Mexico more attractive. One factor would be the ability of companies to duplicate the type of skilled labour in some of the key industries such as autos, auto parts, electronics, food processing, that they have in the United States and Canada. Therefore, it is not only the lower-level jobs that are being brought to Mexico, there is also a recreation of many of the middle-level or high skilled jobs. The fact that the wage differential would be greater with Mexico, particularly for middle- and high-level jobs, perhaps even greater than for low-level jobs, again makes it very beneficial.

There are a number of things that are making the situation different. Mexico is also looking to Japan and Europe, besides the United States, to account for new investment. Up until 1991, the announced and current auto investments in Mexico were three-fourths U.S. Since 1991, the announced investments are three-fourths non-U.S. That is not terribly different from some of the rest of the investments that are being made in other sectors.

Senator MacEachen: Thank you. Mr. Chairman, I noted that Mr. Cohen did not refer to productivity or wage rates in his analysis. I would like him, if possible, to give us his views on whether there is any justification for the fear that is frequently expressed that the low wage rates, for example in the auto industry, and equal productivity which you have transferred to other industries, will constitute a threat to the jobs and to the level of wages in Canada and in the United States.

To stimulate your thinking, may I give you two quotations which reach contrary conclusions, in my view. The Minister for International Trade, Mr. Wilson, made the following comment in the House of Commons:

But if wages were the determining factor in business, why aren't all the companies in the western hemisphere already in Haiti, or the Europeans in Portugal and Greece?

[Traduction]

50 p. 100. Il s'agit d'une mesure assez importante, car cela signifie que si une entreprise peut fabriquer des voitures ayant un contenu mexicain moindre, elle ne devra pas nécessairement construire une usine de fabrication de moteurs au Mexique. L'entreprise peut s'approvisionner en Europe ou au Japon, ce qui constitue un net avantage pour les entreprises désireuses de travailler au Mexique.

Si cette protection des investissements est prévue dans l'ALÉNA, l'accord renferme également d'autres éléments qui rendraient le Mexique encore plus intéressant, notamment la capacité des entreprises d'inculquer aux ouvriers de certaines industries clés telles que l'automobile et les pièces d'automobile, l'électronique et l'industrie de transformation alimentaire, le même savoir-faire que celui de ses ouvriers des usines aux États-Unis et au Canada. Il n'y aurait donc pas seulement création au Mexique d'emplois non spécialisés, mais également de nombreux emplois de niveau intermédiaire ou des emplois spécialisés. Le fait que l'écart salarial serait plus grand avec le Mexique, peut-être même plus pour les emplois de niveau intermédiaire et les postes élevés que pour les emplois peu spécialisés, rendrait là encore le Mexique plus intéressant pour les investisseurs.

Un certain nombre de choses rendent la situation différente. Le Mexique se tourne non seulement vers les États-Unis, mais également vers le Japon et l'Europe pour y trouver de nouvelles sources d'investissement. Jusqu'en 1991, les investissements connus et existants au Mexique dans l'industrie automobile provenaient pour les trois quarts des États-Unis. Depuis 1991, les trois quarts des investissements qu'on a annoncés proviennent d'autres pays. La situation est sensiblement la même pour certains des investissements qui sont faits dans d'autres secteurs.

Le sénateur MacEachen: Je vous remercie. Monsieur le président, j'ai remarqué que M. Cohen n'a pas parlé de productivité ou de salaires dans son analyse. J'aimerais qu'il nous dise, si, à son avis, il y a lieu de craindre, comme on l'entend souvent, que les faibles salaires et une productivité égale, reportés de l'industrie automobile, par exemple, à d'autres secteurs industriels, constitueront une menace pour les emplois et les niveaux de salaire au Canada et aux États-Unis.

Pour stimuler votre réflexion, permettez-moi de vous citer deux commentaires qui, à mon avis, arrivent à des conclusions différentes. Le ministre du Commerce international, M. Wilson, a fait la déclaration suivante à la Chambre des communes:

Mais si les salaires sont le facteur déterminant dans les affaires, pourquoi les entreprises de l'hémisphère occidental ne se retrouvent-elles pas déjà toutes en Haïti, ou les entreprises européennes, en Grèce ou au Portugal?

[Text]

Then I noted a statement from Lester Thurow of MIT:

Canadians and Americans at the bottom third of the labour market could lose their jobs in droves as companies move operations to Mexico to take advantage of lower wages.

I would like some comments on that, and perhaps later, Professor Weintraub would give us the benefit of his views. What are the analytical tools open to us? What is the research available to us that will help us evaluate the validity of such comments as I have just quoted?

Mr. Cohen: I do not think you have very good analytical research that will give you a handle on answers to those questions, because many of the papers that have been written so far do not address those issues. I have a slightly different view. I think industries that are global will increasingly look around the world in order to find the better locations within a specific region. Under this agreement, Mexico becomes much more viable as a centre to serve the North American market.

That does not mean, to me, that every low-wage worker in retailing, wholesaling or more geographically-oriented production in the United States will lose his or her job to someone in Mexico. However, it does mean that, particularly for those industries that are seeking more regional centres as global companies, Mexico would become far more attractive. Currently, many of the large auto firms, whether they be U.S., Japanese or European, are inducing their suppliers to open up new investments in Mexico. Those investments are increasing quite dramatically. For specific areas in Canada that are auto assembly and parts production areas that presents a real problem, because those industries are the core of the industrial base. I am saying that, yes, there could be dramatic improvements in productivity. That is something that has not been studied. It has not been modeled.

There are people, such as Harley Shaiken, who have carefully studied specific plants in Mexico. The MIT auto study prepared a quantitative analysis and found that the Ford plant in Hermosilla was the most productive of all auto plants around the globe. This has happened in the last six or eight years. It is not something that is about to happen; it has already happened, and it is spreading into other industries, as I indicated with respect to food processing.

[Traduction]

J'ai ensuite relevé cette déclaration de M. Lester Thurow, du MIT:

Les Canadiens et les Américains qui se situent dans le tiers inférieur du marché de l'emploi pourraient perdre leur emploi par milliers à mesure que les entreprises déménageront au Mexique pour profiter des salaires plus bas.

J'aimerais que vous nous donniez votre avis sur ces questions, et, peut-être plus tard, M. Weintraub pourrait-il faire la même chose. Quels sont les outils d'analyse que nous avons? De quelles études disposons-nous afin de nous aider à évaluer la validité des commentaires que je viens de vous citer?

M. Cohen: Je ne crois pas qu'il existe de très bonnes études qui puissent vous aider à répondre à ces questions, parce qu'un grand nombre des documents qui ont été publiés jusqu'à présent n'abordent pas ces questions. Mon opinion diffère légèrement. Je pense que les industries d'envergure mondiale iront de plus en plus à la recherche de meilleurs endroits à l'intérieur de régions précises. En vertu de cet accord, le Mexique est beaucoup plus susceptible de devenir un centre viable capable de desservir le marché nord-américain.

Cependant, cela ne veut pas nécessairement dire que tous les travailleurs américains des secteurs de la vente au détail, de la vente en gros ou des usines davantage axées sur des régions où les salaires sont bas, perdront leur emploi au profit des travailleurs mexicains. Mais cela veut cependant dire que pour les entreprises qui recherchent des centres plus régionaux pour en faire des centres d'envergure mondiale, le Mexique deviendra beaucoup plus attirant. Actuellement, nombre des grands fabricants d'automobiles, qu'ils soient américains, européens ou japonais, incitent leurs fournisseurs à investir au Mexique. Ces investissements connaissent une croissance rapide. Pour les régions du Canada fortement axées sur le montage ou la fabrication de pièces d'automobiles, cela constitue un problème réel, parce que ces industries sont le cœur de la base industrielle. Oui, j'affirme qu'il pourrait y avoir d'importantes améliorations au chapitre de la productivité. Voilà quelque chose qui n'a pas été étudié et n'a pas été modélisé.

Certaines personnes, par exemple M. Harley Shaiken, ont étudié attentivement des usines mexicaines précises. Dans son étude sur l'industrie de l'automobile, le MIT a produit une analyse quantitative et en a conclu que l'usine Ford à Hermosilla était l'usine de fabrication automobile la plus productive au monde, et ce, depuis les six ou huit dernières années. Ce n'est pas un phénomène imminent, non, c'est la réalité, et une réalité que l'on retrouve dans d'autres industries, comme je l'ai indiqué dans le cas de l'industrie de la transformation alimentaire.

[Text]

I do not know of a single model that I have been through that indicates that Mexico will become a processed food exporter. By interviewing a number of companies, by talking to people in that industry and asking them what might go into Mexico, what is being planned there now, and looking at announced investments and the destination of those exports, one can identify a pattern beginning in Mexico. Although Mexican chicken is now prohibited from coming into the United States and probably Canada, I am sure that, in partnership with a company such as Tyson from Arkansas, problems with the health codes in the United States will be completely fixed and, within a year or two, McDonalds in the southwest will be sourcing chicken from Mexico, just as Japanese yakitori restaurants are serving Mexican chicken today.

Senator MacEachen: May I take advantage of the opportunity to make a comment which I hope will stimulate a further response? Mr. Cohen has described trends that are presently in effect, and apparently were in effect prior to the legislation on NAFTA. In his analysis, he focused on the new situation in Mexico which will provide security of investment. I am led to say that that same security of investment exists in Canada and the United States. I am still not clear why the investor would choose Mexico rather than these other two sites.

Mr. Cohen did give us one example with respect to the auto industry which would permit new investors or new automobile companies to operate under a less stringent content rule. I am pressing you, Mr. Cohen, to be a little more specific and list those factors in specific terms that will, in the long term, disadvantage Canada and the United States and advantage Mexico. I am not contesting what you state; I am asking for more detail or clarity, if I might.

Mr. Cohen: What is created under the NAFTA agreement is not only the ability to open up trade, but the ability to industrialize Mexico under far less constraints than were offered previously. In the auto industry, pharmaceuticals or electronics, there were performance requirements imposed upon all American companies. For example, only if a certain amount of Mexican production was exported could there be an offsetting flow of U.S. exports into Mexico. In other words, there was not the openness in the Mexican market that provided for real integration of Mexico into an entire northern American range of operations.

Given the ability to do that at this point under NAFTA, and under the additional security that is offered for investment, not only are there Mexican incentives in terms of loosening up the

[Traduction]

Aucun des modèles que j'ai examinés n'indique que le Mexique deviendra un exportateur d'aliments transformés. On a interviewé plusieurs représentants d'entreprises, on a échangé avec des gens de cette industrie et on leur a demandé ce qui se passe au Mexique et ce qu'on y prévoit, on a examiné les annonces d'investissements et la destination de ces exportations. Ainsi, on peut déceler le modèle qui est en train de prendre forme au Mexique. Bien que l'exportation de poulet mexicain aux États-Unis et, probablement, au Canada, soit actuellement interdite, je suis persuadé qu'en collaboration avec des entreprises comme Tyson de l'Arkansas, les difficultés inhérentes aux normes sanitaires américaines seront entièrement aplanies et que, d'ici un an ou deux, les restaurants McDonald's du Sud-Ouest des États-Unis s'approvisionneront en poulet au Mexique, de la même façon que les restaurants japonais de yakitori servent aujourd'hui du poulet provenant du Mexique.

Le sénateur MacEachen: Puis-je saisir l'occasion de faire un commentaire qui entraînera, je l'espère, un échange? M. Cohen a décrit des tendances qui existent aujourd'hui, et qui, selon toute vraisemblance, existaient déjà avant l'ALÉNA. Dans son analyse, il s'est attaché à la nouvelle situation qui assurerait la sécurité des investissements au Mexique, ce qui m'amène à dire que cette même sécurité des investissements existe au Canada et aux États-Unis. Je ne vois toujours pas clairement pourquoi un investisseur choisirait le Mexique plutôt que les États-Unis ou le Canada.

M. Cohen nous a donné un exemple concernant l'industrie automobile, selon lequel les nouveaux investisseurs ou les nouveaux fabricants d'automobiles seraient assujettis à des règlements moins stricts sur le contenu des véhicules. Je vous demande, monsieur Cohen, d'être un peu plus spécifique et de dresser une liste précise des facteurs qui, à long terme, pourraient désavantager le Canada et les États-Unis et avantager le Mexique. Je ne conteste pas ce que vous dites; j'aimerais simplement obtenir plus de clarifications ou de détails, si c'était possible.

M. Cohen: L'ALÉNA n'offre pas seulement la capacité d'ouvrir les marchés, mais également celle d'industrialiser le Mexique dans un cadre beaucoup plus souple que celui qui existait jusque-là. Les industries automobile, pharmaceutique et électronique étaient assujetties à des prescriptions de résultats touchant toutes les entreprises américaines. Par exemple, on ne pouvait compenser la production mexicaine par une crue des exportations américaines vers le Mexique que si une certaine partie de la production mexicaine était exportée. Autrement dit, l'ouverture du marché mexicain ne permettait pas une réelle intégration du Mexique à une gamme complète d'activités nord-américaines.

Étant donné les possibilités qu'offre l'ALÉNA et la sécurité additionnelle pour les investissements, non seulement est-il plus stimulant d'investir dans un Mexique où les règlements

[Text]

previous rules of the game, but the ability to invest in Mexico at much lower cost, and using a labour force that has changed considerably from the early 1980s. Roughly a third of the workforce in some of the electronics or auto companies is university educated. People are fairly sophisticated and can operate the latest technology.

The problem is that, in the past, many companies have only put their big toe in the water because of instability. If the governing party were replaced by a candidate oriented more to nationalization, there was a real chance that many of those investments would be nationalized, or that investors might leave because of concern about the different treatment they might receive, or the stricter rules that might be imposed. The rules of the game have changed under NAFTA.

However, there has not been enough concern given to what that might mean for the way in which other North American economies would operate, once NAFTA is in place. Previous history shows that certainly there will be very significant gains in Mexican productivity. We have seen that already in some of the leading industries, no question about that, and that would necessarily have a dramatic impact on the stability of those industries in the United States and in Canada.

The Chairman: Am I correct in thinking that the main attraction, the constant attraction, is efficient and relatively cheap labour? You have said that one new factor is this secure investment climate. Senator MacEachen has pointed out that there has been a secure investment climate in both Canada and the United States.

Why then would these offshore investors come to Mexico? On the basis of what you have said so far, it must be because of efficient but inexpensive labour.

Mr. Cohen: It is the efficient and inexpensive labour; it is also the ability to play a larger role in the North American economy. For instance, many of the inducements in the auto part of the agreement set up to attract the Japanese companies already exist in Canada. They have transplant facilities in the United States. They have brought some of their suppliers here.

The ability to integrate those operations in North America and to put plants with the latest technology in a place like Mexico, where there will not be many penalties for sourcing intermediate goods from, let us say, Japan over the next 10 years, when duty drawbacks will still be in place, makes it much easier for the Japanese to consider production in Mexico as a way of offsetting a high yen versus the dollar. This then lets them produce cars at a much more competitive price,

[Traduction]

ont été assouplis, mais également d'investir dans ce pays à un coût bien moindre et d'avoir recours à une main-d'oeuvre qui a considérablement évolué depuis le début des années 1980. À peu près le tiers de la main-d'oeuvre de certaines entreprises automobiles ou électroniques possède un diplôme universitaire. Les employés sont assez instruits et peuvent faire fonctionner les machines les plus perfectionnées.

Le problème est que, dans le passé, de nombreuses entreprises ne s'étaient que très peu engagées par crainte de l'instabilité. Si le parti au pouvoir se trouvait remplacé par un candidat plus enclin à la nationalisation, ces investissements couraient un risque réel d'être nationalisés ou que les investisseurs quittent le pays à cause du traitement différent qu'ils craindraient de subir ou des lois plus sévères qui pourraient être promulguées. Les règles du jeu ont changé en vertu de l'ALÉNA.

Cependant, on n'a pas suffisamment étudié les répercussions possibles de l'accord sur la façon dont les autres économies nord-américaines continueraient de fonctionner une fois l'ALÉNA en vigueur. L'expérience indique que la productivité mexicaine enregistrera certainement une croissance considérable. Nous l'avons déjà clairement constaté dans certaines des industries les plus importantes, et cela aura nécessairement un effet extrêmement marqué sur la stabilité de ces industries au Canada et aux États-Unis.

Le président: Est-ce que je me trompe en disant que l'avantage principal, l'attrait constant, réside en une main-d'oeuvre efficace et bon marché. Vous avez dit que l'un des éléments nouveaux était ce climat propice à la sécurité des investissements. Le sénateur MacEachen a fait remarquer que le même climat règne au Canada et aux États-Unis.

Pourquoi donc ces investisseurs étrangers s'intéresseraient-ils au Mexique? D'après ce que vous avez dit jusqu'à présent, ce doit être à cause de la main-d'oeuvre efficace et bon marché.

M. Cohen: C'est juste, mais aussi parce qu'on a la chance de jouer un rôle accru dans l'économie de l'Amérique du Nord. Par exemple, un grand nombre des incitatifs qu'offre l'accord à l'industrie automobile pour attirer les fabricants japonais existent déjà au Canada. Les Japonais ont des sociétés transplantées aux États-Unis. Ils ont aussi emmené certains de leurs fournisseurs ici.

La capacité d'intégrer ces exploitations en Amérique du Nord et d'installer des usines pourvues de la technologie de pointe dans un endroit comme le Mexique, où il n'existe pas de pénalité pour l'approvisionnement en produits intermédiaires à partir, mettons, du Japon au cours des dix prochaines années, période durant laquelle les *drawbacks* de droits de douane existeront encore, rend beaucoup plus alléchante pour les Japonais l'idée de fabriquer leurs produits au Mexique afin de

[Text]

which then provides a way for regaining some of the share in the auto market that has been lost.

It is not just the labour and the quality or efficiency of labour, it is also that in a number of these industries we will see a reorganization of the way in which products are developed in the next 10 years. Through the design of products and their creation in the auto industry, for example, we will see a real "world car". Where do you locate the production of such products? In places that are most attractive because of market entry, because of lower costs of building, because of the stable ability to have a more stable workforce. In this way, Mexico becomes just like Canada or the U.S., but with more incentives for investment and with much more efficient labour per dollar spent. I think that is one of the things that would happen.

The Chairman: You have mentioned interviews that you have had with individual investors. Has the fact that labour in Mexico is unorganized by Canadian or American standards been a factor in what has been told to you?

Mr. Cohen: A lot of Mexican labour is somewhat organized, although in a very different way. The availability of the workforce there and the fact that they have become quite efficient is a major consideration, more than unionization. The lack of real union control is a factor.

The other problem is that because of the way Mexican business operates there have been a lot of "other side" considerations, such as paying off local governments or people to do certain things. That makes it more difficult to operate, which has been a disincentive for investment. There has been an expectation that the Mexican business system will operate more like an American or Canadian business system in the future.

The overall concern has been about the nationalization of investment, much more than the fact that there is inexpensive labour. People would say, "Why is everything not in Haiti? Why is everything not in Mexico or in southern Europe?" I think there are valid reasons why that is not the case. Things will not move there. Particular industrial centres have been built up. There are a lot of efficiencies built into those particular operations.

[Traduction]

compenser la valeur élevée du yen par rapport au dollar. Cela leur permet de produire des automobiles à un prix beaucoup plus concurrentiel, et de reprendre la part du marché de l'automobile qu'ils ont perdue.

Il ne s'agit pas seulement de la main-d'oeuvre ou de l'efficacité ou de la qualité de celle-ci, mais également du fait que, dans un certain nombre de ces industries, nous assisterons à une restructuration de la conception des produits au cours des dix prochaines années. Grâce à la conception et à la création des produits de l'industrie de l'automobile, par exemple, nous allons assister à l'émergence d'une véritable «automobile de catégorie internationale». Mais où s'installer pour fabriquer de tels produits? Dans les endroits où il est le plus facile de pénétrer le marché, où le coût des bâtiments est moindre, où l'on retrouve une main-d'oeuvre stable également. C'est ainsi que le Mexique offre autant d'attraits que le Canada ou les États-Unis, mais beaucoup plus d'incitatifs à l'investissement et une main-d'oeuvre beaucoup plus efficace pour chaque dollar investi. Je pense que c'est l'une des choses qui se produira.

Le président: Vous avez parlé des entrevues que vous avez faites avec des investisseurs. Est-ce que la faible syndicalisation de la main-d'oeuvre mexicaine, comparativement aux normes canadiennes ou américaines, a influé sur ce qu'on vous a dit?

M. Cohen: Une grande partie de la main-d'oeuvre mexicaine est syndiquée, mais d'une façon différente du Canada ou des États-Unis. La disponibilité de la main-d'oeuvre et sa grande efficacité sont des facteurs primordiaux, plus que la syndicalisation. L'absence de pouvoir des syndicats en est un autre.

L'autre difficulté est que la façon de faire des affaires au Mexique a donné lieu à un nombre important d'activités «parallèles», comme verser des pots-de-vin aux autorités locales ou à des particuliers en échange de certains services. Cela rend les affaires plus difficiles, ce qui a nui aux investissements. On espère que le milieu des affaires mexicain se conformera plus à l'avenir aux pratiques américaines ou canadiennes.

Mais la grande préoccupation, c'est la nationalisation des investissements, bien plus que la présence d'une main-d'oeuvre bon marché. Les gens se demandent: «Pourquoi toutes les entreprises n'investissent-elles pas en Haïti? Pourquoi tous les investissements ne se font-ils pas au Mexique ou dans le Sud de l'Europe? Je pense que cela s'explique par des raisons très valables. Les investisseurs ne s'intéressent pas à ces régions. Des centres industriels ont y ont été construits. Ces centres comprennent nombre d'aménagements.

[Text]

In the same vein, particularly in the Mexican situation, the concern about expropriation has been paramount in investors' minds. With NAFTA, I think that concern goes away.

Senator Grafstein: Mr. Chairman, I am left in somewhat of a conundrum by the testimony of Mr. Cohen. We have been told by the Canadian deputy negotiator that NAFTA is a "take it or leave it" proposition, that the President of the United States, the President of Mexico and the Prime Minister of Canada have signed the document on the basis that there is to be no change. The only thing that we are told in addition to that is that there will be side agreements. These side agreements have not yet been the focus of our discussions here. But those side agreements are not to be counterproductive of the principles of the NAFTA agreement. They are to be add-ons, not subtractions or detractions.

The conundrum that we face here is that we are being told by the government that we have to rush the judgment, sign it and get on with the task. By getting on with the task, we are told, we are not hurting ourselves, because we have no leverage to make any changes in the NAFTA.

The reason your testimony leaves me in a conundrum is this. Are we *functus officio*? Or are there still some amendments, principles or additional agreements that we could add to NAFTA that might modify what I consider to be one of the real problems in NAFTA? You have pointed it out. That is to say, competing in our domestic marketplace with low-cost imports that are protected in effect by NAFTA and against which we would have no protection in terms of import surges or all the many sorts of intricate mechanisms that we have set up in this country and in the United States to avoid the problem.

We have had this problem in the past. We had it in the Far East when we experienced import surges. In the course of a season or two we practically wiped out our textile and clothing manufacturing businesses, not to mention shoe manufacturing, and so on. As you know, we set up a whole intricate mechanism of protection.

Having defined the source of the problem, what wisdom do you have to give us at this late stage?

Mr. Cohen: I have prepared a piece on the side agreements that I could leave for you to read, Mr. Chairman. My feeling is that there are several steps that could be taken that would make the agreement work much better. I also think that there is a real need to set up a better means of analyzing and assessing the investments in trade flows that will occur once NAFTA is in place.

[Traduction]

Dans la même veine, en particulier dans le cas du Mexique, l'inquiétude au sujet des risques d'expropriation est capitale dans l'esprit des investisseurs. Avec l'ALÉNA, je pense que cette inquiétude s'estompe.

Le sénateur Grafstein: Monsieur le président, le témoignage de M. Cohen me laisse perplexe. Le négociateur adjoint pour le Canada nous a dit que l'ALÉNA était «à prendre ou à laisser», que les présidents des États-Unis et du Mexique ainsi que le premier ministre du Canada ont signé l'accord et se sont entendus sur le fait qu'il ne devait faire l'objet d'aucune modification. On nous a également dit qu'il y aura des ententes parallèles. Nous ne nous sommes pas encore penchés sur ces ententes. Mais elles ne doivent pas aller à l'encontre des principes de l'ALÉNA. Elles doivent s'y greffer, et non pas y retrancher quoi que ce soit ou en détourner l'objectif.

L'énigme à laquelle nous faisons face ici est que le gouvernement nous dit que nous devons nous dépêcher de prendre une décision, de la signer et de nous atteler à la tâche. Ce faisant, nous dit-on, nous ne nous nuisons pas, parce que nous n'avons pas la latitude nécessaire pour apporter quelque modification que ce soit à l'ALÉNA.

La raison pour laquelle votre témoignage me laisse perplexe est la suivante. Sommes-nous dessaisis de quelque chose? Ou existe-t-il encore certains amendements, certains principes ou certaines ententes que nous pourrions ajouter à l'ALÉNA pour modifier ce que j'estime être l'une des réelles difficultés de l'accord? Vous l'avez pointée du doigt. Il s'agit d'entrer en concurrence sur nos marchés avec des importations peu coûteuses qui sont protégées dans les faits par l'ALÉNA et contre lesquelles nous n'aurions aucun recours pour ce qui est de l'augmentation des importations ou des nombreux mécanismes compliqués qui ont été créés au Canada et aux États-Unis pour éviter cette difficulté.

Nous avons déjà fait face à un problème analogue. C'était en Extrême-Orient, lorsque nous avons subi une augmentation de leurs importations. Dans l'espace d'une saison ou deux, nous avons pratiquement fait disparaître l'ensemble de nos entreprises de textile et de fabrication de vêtements, sans parler de la fabrication de chaussures, et ainsi de suite. Comme vous le savez, nous avons alors institué un mécanisme de protection compliqué.

Une fois la source du problème déterminée, quel conseil pouvez-vous nous donner à ce moment-là?

M. Cohen: J'ai préparé un document sur les ententes parallèles que je pourrais vous laisser afin que vous en preniez connaissance, monsieur le président. J'estime qu'on pourrait prendre plusieurs mesures afin d'améliorer considérablement l'accord. Je pense également qu'il est impératif d'élaborer une meilleure méthode d'analyse et d'évaluation des investissements dans les courants d'échange une fois l'ALÉNA conclu.

[Text]

I think Canada probably has a much better statistical and economic data analysis capability than we do.

Senator Grafstein: Don't count on it.

Mr. Cohen: I am pretty sure of that. I think both countries need to devote far more money to developing the same type of system as the Japanese have. They do a very intricate analysis by sector. They have broken down the U.S. into a U.S.-Japan input-output table by region in order to tell how they are trading with the western United States.

Senator Grafstein: By firm?

Mr. Cohen: Not by firm, but at least by 100 industries or more, maybe even by 200.

As I have said, to make this agreement a lot more workable, it is essential that it be made more of a North American game. There are still a lot of restrictions on U.S. and Canadian exports to Mexico, because of the slower relaxation of Mexican tariffs as opposed to U.S. or Canadian tariffs. If those were relaxed faster for North American firms, rather than non-North American firms, I have estimated that in 1998 that could probably add something in the order of \$1 billion to \$2 billion to U.S. trade with Mexico and, therefore, a proportional amount to Canadian trade.

A similar effect would be had if Mexican exports to the United States were limited to 60 per cent of new exports. I am talking about a managed trade gain here, which I am sure will be opposed by the next speaker.

This is what the impact would be by 1998. If that type of agreement were put into the side agreement, Mexican exports to the United States would be reduced by something in the order of roughly \$7 billion. The total Mexican surge that I estimated would be somewhere in the order of \$20 billion. So we are talking about knocking that down by roughly one-third.

If we eliminated green-field benefits for non-NAFTA auto firms alone, that is, Japanese and European, it would knock off \$1 billion to \$1.5 billion in Mexican trade gains. If we did things such as substituting trade with Mexico for trade with other areas where we feel human rights problems do not justify getting special treatment, such as giving China's apparel quota to the Mexicans, which would mean a wash in terms of trade gains, that would also reduce Mexican export gains with the United States by roughly \$1 billion after four or five years.

[Traduction]

À mon avis, le Canada possède une bien meilleure capacité d'analyse statistique et économique des données que nous.

Le sénateur Grafstein: Ne vous y fiez pas trop.

M. Cohen: J'en suis plutôt sûr. Je pense que nos deux pays doivent consacrer des sommes beaucoup plus considérables à l'élaboration du même genre de système que le Japon. Les Japonais procèdent à des analyses très précises par secteur. Ils ont dressé un tableau des États-Unis et du Japon, ventilé les entrées et les sorties par région pour les deux pays, de façon à déterminer leurs échanges commerciaux avec l'Ouest des États-Unis.

Le sénateur Grafstein: Par entreprise?

M. Cohen: Pas par entreprise, mais au moins par groupe de 100 industries ou plus, peut-être même par groupe de 200 industries.

Comme je l'ai dit, si nous voulons que cet accord devienne beaucoup plus réalisable, il est essentiel que l'Amérique du Nord y joue un plus grand rôle. On impose encore beaucoup de restrictions aux exportations américaines et canadiennes au Mexique, à cause de l'assouplissement plus lent des tarifs douaniers mexicains comparativement aux tarifs américains et canadiens. Si ces tarifs étaient assouplis plus rapidement pour les entreprises nord-américaines que pour les entreprises étrangères, j'estime que cela pourrait accroître de 1 à 2 milliards de dollars d'ici 1998, les échanges commerciaux américano-mexicains et, partant, d'un montant proportionnel, le commerce canadien.

La même chose se produirait si les exportations mexicaines vers les États-Unis étaient limitées à 60 p. 100 des nouvelles exportations. Je parle ici d'un avantage découlant de l'administration du commerce, ce à quoi s'opposera, j'en suis sûr, le prochain témoin.

Voilà ce que serait l'impact d'ici à 1998. Si ce genre de mesure était prévue dans les ententes parallèles, les exportations mexicaines vers les États-Unis diminueraient d'environ 7 milliards de dollars. Selon mes estimations, l'ensemble de la croissance mexicaine devrait se situer aux environs de 20 milliards de dollars. Il s'agit donc de rabattre cela d'environ un tiers.

Si nous éliminions les avantages liés à l'implantation d'une nouvelle usine pour les seuls fabricants automobiles non assujettis à l'ALÉNA, c'est-à-dire les fabricants japonais et européens, cela diminuerait de 1 à 1,5 milliard de dollars les gains commerciaux du Mexique. Si nous adoptons des mesures comme le remplacement du commerce avec le Mexique par le commerce avec d'autres pays où nous n'estimons pas que le problème des droits de la personne justifie un traitement particulier, par exemple, donner les contingents de vêtements de la Chine au Mexique, ce qui équivaldrait à une perte au chapitre des gains commerciaux,

[Text]

We could also change the trade balancing requirements for U.S. and Canadian auto exports to Mexico. We could recompute some of the extended and restrictive trade balance formulas that still apply to U.S. or Canadian exports into Mexico in order to provide some kind of special arrangements to open procurement by Pemex and the Mexican Energy Corporation to U.S. or Canadian oil exploration and energy companies. We could give them special treatment ahead of companies from Europe or Japan. Again, this would make it more of a North American deal. That is what I see missing here. This has been written as though free trade theory really works in practice.

What has happened in practice over the last three years is that the U.S. auto industry is on its back. It does not have the money to go into Mexico. The main announcements of new investments have been made by the Japanese and the Europeans. The U.S. auto industry, unless it recovers very quickly, will probably not be in any shape to compete with that.

To illustrate this, in the very week that Japan's Nissan company announced it was closing its top plant for automated production, it announced it would increase investment in Mexico. This is when they were on their backs. By July 1 of this year they are bringing into Mexico at least 10 of their leading parts suppliers.

This will be a centre for global competition. This is not a case of, "We're opening our doors and you can come into our playground and we can go into yours, and that is the way it works." This is a real battleground for how the North American economy will evolve over the next several decades. To situate the agreement the way it is now without some additional caveats and conditions that make it more of a North American deal leaves us wide open to a lot of effects and a lot of additional adjustments that we have not considered before.

Senator Grafstein: Recent reports indicate that the administration in the United States is now considering NAFTA a high priority, as President Clinton said last week. It seems that there has been a reshuffling and a shifting in priority, and we are now hearing arguments from Mr. Cantor that, unless the United States goes ahead with NAFTA, the government of the United States is concerned with the stability of Mexico and the confidence of South America. Whenever I see that, my eyes glaze over and I say, "Ah, we are moving from rationality to emotionalism."

[Traduction]

cela réduirait également les gains d'exportation mexicains avec les États-Unis d'environ un milliard de dollars après quatre ou cinq ans.

Nous pourrions également modifier les exigences de la balance commerciale pour les exportations d'automobiles américaines et canadiennes vers le Mexique. Nous pourrions recalculer certaines des formules élargies et restrictives touchant la balance commerciale qui s'appliquent encore aux exportations américaines et canadiennes vers le Mexique, de façon à permettre la conclusion d'ententes spéciales d'approvisionnement entre la Pemex et la Société d'énergie du Mexique et certaines entreprises de prospection pétrolière et de production énergétique américaines et canadiennes. Nous pourrions leur accorder un traitement de faveur en priorité, avant de le faire pour les entreprises européennes ou japonaises. Là encore, cela rendrait l'accord plus intéressant pour l'Amérique du Nord. Je crois que c'est ce qui manque au texte de l'accord qui a été rédigé comme si la théorie touchant le libre-échange fonctionnait vraiment en pratique.

Ce qui s'est passé en pratique au cours des trois dernières années, c'est que l'industrie automobile américaine est aux abois. Elle ne dispose pas des sommes nécessaires pour s'installer au Mexique. Les principales annonces d'investissements ont été faites par l'Europe et le Japon. À moins qu'elle ne récupère très rapidement, l'industrie automobile américaine ne sera pas en mesure de faire face à cette concurrence.

Un exemple: la Nissan du Japon annonçait la même semaine la fermeture de son usine principale de production automatisée et l'accroissement de ses investissements au Mexique. Cela se passait au moment où l'entreprise faisait face à des difficultés. Dès le 1^{er} juillet de cette année, Nissan entend installer au Mexique dix de ses plus importants fournisseurs de pièces.

Elle établira là-bas un des centres de la concurrence mondiale. Il ne s'agit pas d'ouvrir son marché à ses concurrents pourvu qu'ils ouvrent le leur. Il s'agit plutôt d'un véritable champ de bataille, où se déterminera l'évolution de l'économie nord-américaine pour les prochaines décennies. La signature de l'accord dans son état actuel, sans clauses et mises en garde additionnelles qui l'adapterait mieux à l'Amérique du Nord, mettrait celle-ci à la merci de nombreux autres effets et ajustements non encore examinés.

Le sénateur Grafstein: Des rapports récents indiquent que le gouvernement américain considère la conclusion de l'ALÉNA comme une importante priorité, comme l'a souligné le président Clinton la semaine dernière. Il semble que l'on ait changé l'ordre des priorités et aujourd'hui, M. Cantor soutient que si les États-Unis ne signent pas l'ALÉNA, le gouvernement américain sera préoccupé par la stabilité du Mexique et la confiance de l'Amérique du Sud. Chaque fois que j'entends des arguments pareils, je suis toujours très étonné et je me dis que bon, voilà, l'émotif fait maintenant place au rationnel.

[Text]

Based on your reading of the United States government and Congress, is there any realistic expectation that there will be further amendments along the lines that you suggest, in addition to the side agreements that we know about, which are the ones on employment standards and the environment?

Mr. Cohen: My reading is that it is likely that the side agreements will come back. I think that they, and the instructions for the trade representative, were prepared very hastily, even though there were consultations. My feeling is that when they come back to Congress, particularly to the House, they will be rejected and there will be another phase of negotiations, because from what I know about the instructions, I do not think they come anywhere close to satisfying concerns about the environment and labour, and I do not think there is very much to address some of these additional side agreement concerns that I have raised about import surges and how to make this more of a North American deal.

I also have a reading from the Mexican side that there is much more willingness to deal with some things that really ought to be on the table, for example, to make a real effort to address an energy clean-up and establish energy standards that come far closer to U.S. and Canadian standards, to do more to make this agreement workable and to address some of the concerns.

Congressmen from Ohio, Michigan and Indiana will be up for re-election next fall. This agreement will not be voted on before late summer or early fall, even if everything comes through. Those congressmen will have to run on this. I would not want to be a congressman in the fall of 1994, having to listen to people in my district telling me about lost jobs and asking why I signed this agreement.

Senator Grafstein: There is a theory in Canada that General Motors has closed its plant in Scarborough, based on the theory that they wanted to ensure that the congressmen in Cleveland or thereabouts had enhanced jobs before they confronted this agreement. Therefore Canada is, in effect, suffering doubly from the process: First, because of the over-all theory and, second and more specifically, because there is a shifting within the Big Three.

[Traduction]

D'après ce que vous savez du gouvernement américain et du Congrès, est-il réaliste de s'attendre à ce que d'autres amendements conformes aux propositions que vous avez formulées soient présentés, outre les ententes parallèles que nous connaissons, qui portent notamment sur les normes d'emploi et l'environnement?

M. Cohen: D'après ce que je peux comprendre, il est probable que les ententes parallèles vont être refusées. Tout comme les directives qui ont été données au représentant du commerce, je pense que ces ententes ont été rédigées à toute vapeur même si on a procédé à des consultations. J'ai bien l'impression que lorsqu'elles vont être renvoyées au Congrès, plus particulièrement à la Chambre, elles vont être rejetées et l'on va entreprendre une autre ronde de négociations parce que d'après ce que je sais des directives, je ne crois pas que ces ententes répondent de quelque façon que ce soit aux préoccupations concernant l'environnement et la main-d'oeuvre; en outre, je ne crois pas qu'il vaille tellement la peine d'aborder certaines des préoccupations que j'ai soulevées au sujet des ententes parallèles supplémentaires concernant particulièrement la hausse des importations ainsi que la façon de donner encore davantage un caractère nord-américain à l'entente.

Je crois aussi savoir des Mexicains qu'ils sont beaucoup plus disposés à discuter de certaines choses qui devraient être proposées, entre autres, ils sont prêts à faire un effort véritable afin d'aborder la question de la dépollution et à établir des normes se rapprochant beaucoup plus de celles du Canada et des États-Unis. Je sais aussi que les Mexicains sont prêts à faire davantage pour rendre l'entente possible et pour aborder certaines des préoccupations.

Le mandat des membres du Congrès de l'Ohio, du Michigan et de l'Indiana se termine l'automne prochain. L'accord ne sera pas mis aux voix avant la fin de l'été ou le début de l'automne même si tout est adopté. Ces politiciens vont devoir faire campagne sur l'accord. Permettez-moi de vous dire que je n'aimerais pas être dans leur peau à l'automne de 1994 et devoir entendre les électeurs de mon district me parler de pertes d'emplois et me demander pourquoi j'ai signé cet accord.

Le sénateur Grafstein: Certains prétendent au Canada que *General Motors* aurait fermé son usine de Scarborough pour faire en sorte que les représentants du Congrès à Cleveland ou dans les environs aient un programme d'emplois amélioré à offrir à leurs électeurs avant d'être confrontés à l'entente. Par conséquent, le Canada est doublement pénalisé: premièrement, en raison de cette théorie générale, deuxièmement et surtout, parce qu'on assiste actuellement à tout un remaniement chez les trois grands de l'automobile.

[Text]

Senator Stollery: Mr. Cohen, you brought to my attention something that I had only thought of peripherally, namely this question of security of investment in Mexico, which has been an issue since 1910. It is very interesting. You talk about the congressmen in those manufacturing states in the United States. I am from Ontario, which is the part of Canada which used to be a manufacturing centre before all of our problems started. We, in fact, contributed a lot to the tax base in this country. I wonder why, as you say, the congressmen would ever vote for this agreement. One would think that the pressures on them would be enormous. As you know, our election system is different. It seems to me that a person subscribing to this agreement who has to run every two years would be taking an awful risk.

The investment issue is overwhelmingly a political question in Mexico, is it not? What will happen to the government party, as you referred to it, or the governing party, when it inevitably is overthrown?

In Toronto I have noticed an interesting characteristic. It may not be as evident in the rest of the country, but there is an increasing bitterness toward the United States over the FTA. It is certainly not causing people to become more pro-American. I was at a couple of events on the weekend and I was surprised at the bitterness which is developing toward Americans over this. A lot of the recession is blamed, rightly or wrongly, on the FTA. However, we do have a stable and democratic country. What do you think will happen when the government party is overthrown in Mexico, and what effect will that have on the free trade agreement? I understand that the major opposition party in Mexico is, one might say, excessively nationalistic and seems to have a lot of support. What do you think will happen?

Mr. Cohen: That is a concern, but I think what would probably result is a more nationalistic government trying to get more things for Mexico. I am not sure that the positions they would take on NAFTA are that clear. It seems that there may be some support for it from Cardenas, who would probably be the candidate in the next election, but I have not really looked into specific moves which would be taken against NAFTA.

Senator MacEachen: I have just one final point that has not yet been covered. No mention has been made of the opportunities that may exist for the United States and Canada in the American market. Just a couple of days ago we had testimony from the government to the effect that Canada would be really excluded from this fast-growing Mexican

[Traduction]

Le sénateur Stollery: Monsieur Cohen, vous avez fait ressortir un élément auquel je n'avais pensé que de façon accessoire, c'est-à-dire cette question de la sécurité des investissements au Mexique qui fait problème depuis 1910. C'est très intéressant. Vous parlez également des représentants du Congrès qui devront se faire réélire dans les régions manufacturières des États-Unis. Je suis de l'Ontario, c'est-à-dire la région du Canada qui était le centre manufacturier avant que tous nos problèmes commencent. En fait, nous avons contribué pour une bonne part à l'assiette fiscale du Canada. Comme vous dites, je me demande pourquoi les représentants du Congrès voudraient voter pour une telle entente. On peut supposer qu'ils sont victimes d'énormes pressions. Vous n'êtes pas sans savoir que notre système électoral est différent. À mon avis, une personne qui souscrit à cette entente et qui doit se présenter devant ses électeurs tous les deux ans prendrait un risque énorme.

La question des investissements est, on ne peut plus, une question politique au Mexique, n'est-ce pas? Qu'advient-il du parti gouvernemental, comme vous l'avez appelé, ou du parti au pouvoir, lorsque, c'est inévitable, il sera renversé?

J'ai constaté quelque chose d'intéressant à Toronto. Le phénomène n'est peut-être pas aussi marqué dans le reste du Canada, mais on ressent de plus en plus d'amertume à l'égard des États-Unis au sujet de l'ALÉ. Cet accord n'incite certainement pas la population à appuyer davantage les Américains. J'ai assisté à quelques événements au cours de la fin de semaine et j'ai été surpris de constater l'amertume que les gens manifestent de plus en plus à l'égard des Américains au sujet de l'accord. À tort ou à raison, on impute en grande partie le blâme de la récession à l'ALÉ. Cependant, nous vivons dans un pays stable et démocratique. À votre avis, qu'est-ce qui va se produire lorsque le parti gouvernemental sera renversé au Mexique, et en quoi cela influera-t-il sur l'accord de libre-échange? Je crois savoir que le principal parti d'opposition au Mexique est, comme on pourrait le dire, excessivement nationaliste et semble disposer d'un appui solide. Selon vous, que se passera-t-il?

M. Cohen: Certes, c'est inquiétant, mais je pense qu'on aura probablement un gouvernement plus nationaliste qui essaiera d'obtenir encore davantage pour le Mexique. Je ne suis pas certain que la position qu'il adopterait au sujet de l'ALÉNA soit si claire que cela. À ce qu'on dit, Cardenas, qui sera probablement candidat aux prochaines élections, offrira son appui, mais je n'ai pas vraiment examiné les mesures précises qui pourraient être prises contre l'ALÉNA.

Le sénateur MacEachen: Un dernier point n'a pas encore été abordé; personne n'a parlé des possibilités qui pourraient s'offrir au Canada et aux États-Unis sur le marché américain. Il y a quelques jours à peine, nous avons entendu des témoins du gouvernement nous dire que le Canada, en fait, serait exclu de ce marché mexicain en croissance rapide et que ce seraient

[Text]

market, and all the benefits of that opportunity would accrue to the United States. We were told that if the United States were a member of NAFTA and we were not, they would have preferential access to the fast-growing Mexican market and we would not. We would be competing with the rest of the world. How much importance do you attach to this access that we are alleged to have gained to this rapidly burgeoning Mexican market?

Mr. Cohen: It is important to have a North American economic block, because I see the rest of the world going that way. The Europeans are forming the European Community. The Japanese are forming a block with the rest of Asia. I also see fairly significant gains for both the United States and Canada under this agreement, particularly under the new draft.

I have tried to emphasize, though, that I do not think enough consideration has been given to date about how the agreement would affect the United States and Canada through the rest of the nineties and the early part of the next century. In putting together some kind of an economic alliance in North America, it should be much more of a North American gain. Certainly, when the EC is put together there will not be special arrangements for the Japanese to get into the European market. In fact, that is something they will have to address, and it will cause a lot of problems in Europe among Britain, France, Italy and so forth.

I think we have the same problems here. We ought to work from the base that we are dealing with a world economy, and determine how to set up some kind of a North American economic grouping that deals with those realities; a grouping that assures that both the United States and Canada will be able to have strong economic bases in the future, and do not have to proceed through the next 20 years with, certainly, some gains from this kind of an agreement, but also a lot of perilous readjustments to what I would consider very key industries in the economic base.

The Chairman: Mr. Cohen, what you have said seems very plausible. It may well be that, within an hour, footnotes and caveats will have to be added, but if what you say is so obviously plausible, why did the negotiators not approach the agreement in the way you suggest?

One of your main criticisms, upon which you have touched three times, is that Mexico becomes a kind of landing field in North America for Japanese and European investors. Why was that not appreciated by the governments that made the agreements? Is it a case of the negotiators having worked very hard and long to achieve an agreement to which they are now

[Traduction]

les États-Unis qui rafferaient tout. On nous a dit que si les États-Unis étaient partie à l'ALÉNA et que nous ne l'étions pas, c'est eux qui auraient un accès privilégié à ce marché mexicain en pleine croissance, alors que nous devrions nous en passer. Nous ferions cavalier seul. Quelle importance attachez-vous à cet accès au marché mexicain en pleine effervescence que nous sommes supposés avoir obtenu?

M. Cohen: Il est important de créer un bloc économique nord-américain parce que le reste du monde s'engage actuellement dans cette direction. Les Européens sont en train de former la Communauté européenne. Les Japonais forment un bloc avec les autres pays de l'Asie. Selon moi, les États-Unis et le Canada ont beaucoup à gagner de cette entente, particulièrement d'après la nouvelle version.

J'ai tenté de souligner, cependant, que l'on n'a pas suffisamment examiné à ce jour à quel point l'entente toucherait les États-Unis et le Canada durant le reste de la décennie et au début du siècle prochain. Si l'on forgeait une sorte d'alliance économique en Amérique du Nord, cela devrait être beaucoup plus avantageux en Amérique du Nord. Certes, lorsque la Communauté européenne sera formée, on ne signera pas d'accord spécial pour permettre aux Japonais d'accéder au marché européen. En fait, c'est là une question que les Européens devront aborder et qui leur cause beaucoup de problèmes, particulièrement en Grande-Bretagne, en France, en Italie et ailleurs.

Et je pense que nous sommes aux prises ici avec les mêmes problèmes. Nous devons supposer, au départ, que nous faisons partie d'une économie mondiale; ainsi, nous devons déterminer comment créer un groupe économique nord-américain capable de faire face à ces réalités, un groupe qui nous assurera que le Canada et les États-Unis disposeront d'une base économique solide dans l'avenir et qu'ils n'auront pas à procéder au cours des 20 prochaines années à des rajustements nombreux et difficiles, bien que l'on tire certains avantages de ce genre d'entente, dans ce que je considérerais comme des industries très importantes de cette base économique.

Le président: Monsieur Cohen, ce que vous venez de dire paraît très plausible. Dans une heure, on devra peut-être ajouter des notes et des mises en garde, mais si ce que vous dites est si plausible que cela, pourquoi les négociateurs n'ont-ils pas abordé l'entente en fonction de ce que vous proposez?

L'une des principales critiques dont vous avez parlé à trois reprises, c'est que le Mexique deviendra une espèce de piste d'atterrissage en Amérique du Nord pour les investisseurs japonais et européens. Pourquoi les gouvernements qui ont conclu les accords n'en ont-ils pas tenu compte? Est-ce parce que les négociateurs ont travaillé très fort et très longtemps

[Text]

emotionally wedded so that they would find it difficult to back off and try again?

Mr. Cohen: The whole post-war history of trade agreements has been founded on the idea that greater efficiency in the global economy through having easier access to markets would lead to substantial gains for everyone. That context and that kind of thinking has influenced not only the NAFTA draft but also all of the GATT drafts that have been produced up until now. Even with that thinking in place, however, there have been separate arrangements for textiles that are essentially a managed deal. The United States has a number of voluntary restraint agreements — which again are managed deals — in autos, machine tools and so forth. Therefore those are areas in which this kind of approach breaks down.

What has not been recognized is that there is a great deal of competition now for establishing bases to serve the key regional economies of the world, and international companies look at the regions to see where the most attractive and most easily managed centres for coordination of a much more complicated system of global production might be located. This has not been appreciated in the GATT agreements, and neither has it been appreciated in the NAFTA agreement.

At my institute we have tried to deal with these things, not by just putting out an economic model that assumes that all that will change is tariff levels between the two countries, but by looking much more carefully at patterns of investments. It is possible to do this because one can look at specific sectors that are the key drivers of exports in an economy and identify what will happen. That is what we have done in this case.

I do not think that the investment side of this agreement has been appreciated in terms of what its impacts could be. Many of the changes that have been added to the agreement that open up the Mexican market are highly beneficial, and we will see some of those gains. In fact, we have probably already seen some of those gains over the last year, and there will probably be a very positive impact for the U.S. economy as Mexico purchases a lot of capital goods and other intermediate products from the United States and Canada over the next four or five years.

However, the problem is that, around the globe, we are building up areas that are to become centres of investment, and they are much more sophisticated centres than we have had in the past. The old pattern was that, when Ford was done with a plant, the plant would be disassembled, put on a boat and shipped to Argentina. You can still drive around Argentina and see the Ford cars on the road. It is like a time warp. Today,

[Traduction]

pour conclure une entente à laquelle ils sont maintenant émotivement liés si bien qu'ils auraient de la difficulté à prendre du recul et à tenter de trouver une nouvelle formule?

M. Cohen: Depuis la fin de la guerre, tous les accords commerciaux qui ont été conclus visaient à obtenir une plus grande efficacité dans l'économie mondiale en ayant plus facilement accès aux marchés, ce qui devait procurer des gains substantiels à tout le monde. C'est dans ce contexte et avec cette idée en tête qu'on a rédigé non seulement la version de l'ALÉNA, mais toutes les versions du GATT jusqu'à maintenant. Et même dans cet esprit, on a cependant conclu un arrangement distinct pour le textile qui est essentiellement une entente administrée. Les États-Unis ont signé un certain nombre d'accords volontaires de restriction, qui sont là aussi des accords administrés, dans le domaine de l'automobile, des machines-outils, et cetera. Ce sont donc là des secteurs pour lesquels ce genre d'approche ne fonctionne pas.

On ne s'est pas encore rendu compte qu'il y a aujourd'hui une forte concurrence pour l'établissement de bases capables de desservir les grandes économies régionales du monde; de plus, les sociétés internationales font des études pour voir dans quelles régions elles pourraient installer les centres les plus intéressants et les plus faciles à administrer afin d'assurer la coordination d'un système de production mondiale beaucoup plus compliqué. Les accords du GATT ne tiennent pas compte de cette réalité, pas plus que l'ALÉNA.

Chez moi, nous avons tenté d'étudier ces questions. Non pas seulement en élaborant un modèle économique supposant que les seules modifications porteront sur les tarifs entre les deux pays, mais en examinant beaucoup plus attentivement les modèles d'investissement. Cela est possible parce qu'on peut examiner certains secteurs précis qui jouent un rôle de premier plan en matière d'exportation dans une économie et voir ce qui se produira. C'est ce que nous avons fait.

Je ne crois pas que dans cette entente, on ait examiné la question des répercussions des investissements. Nombre des changements qui ont été apportés à l'accord et qui permettent d'accéder au marché mexicain sont très avantageux et nous allons profiter de certains de ces avantages. En fait, nous en avons probablement déjà ressenti certains effets l'an dernier, sans compter que l'économie américaine en subira des répercussions très positives, puisque le Mexique achètera beaucoup de biens d'investissement et d'autres produits intermédiaires aux États-Unis et au Canada au cours des quatre ou cinq prochaines années.

Le problème, cependant, c'est que dans tous les pays du monde, on établit des secteurs qui deviendront des centres d'investissement beaucoup plus perfectionnés que ceux que l'on a connus dans le passé. Avant, lorsque la société Ford n'avait plus besoin d'une usine, on la démontait, et on l'expédiait par bateau en Argentine. Promenez-vous dans ce pays et vous allez encore voir des voitures Ford sur la route.

[Text]

that is not the pattern. Today the pattern is to put the most sophisticated plants in a centre that is very attractive to investment, that is linked into key markets, and that is accessible for all the kinds of sourcing that has to go on. This agreement makes Mexico that centre in North America, and it displaces whatever role had been played by Canada as a lower-cost or more attractive centre. For that reason one has to look at this agreement in a different light, and consider how investment will then impact the other economies involved in the agreement down the road.

Senator Grafstein: I just glanced through Mr. Cohen's notes. Could they be part of the record of this hearing?

The Chairman: Yes, if we have a motion to that effect. Let us deal with that later. Are there any other questions at this time?

Senator MacEachen: I should like to thank the witness for his information and testimony.

The Chairman: I am instructed to thank the witness for his most helpful and lucid information, and I do so. Thank you very much.

Senator MacEachen: It would be more interesting if Mr. Cohen could remain here longer.

The Chairman: There is no possibility of that, is there?

Mr. Cohen: No.

The Chairman: Dr. Weintraub, we are delighted to have you with us. I understand that you will approach this maze from a slightly different angle. That will be good.

Dr. Sydney Weintraub, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, University of Texas: Yes I will. Mr. Chairman and honourable senators, thank you very much for inviting me to appear before you here. I am sorry that Mr. Cohen will not stay, because I very much enjoy a debate. You will hear a one-sided debate for a while. I will not necessarily deal with his points unless questions are asked, but then I will get into some of them. There are one or two points that he made that I will deal with in my opening comments.

Mr. Chairman, I have given you some notes. I will not read them but, before I go through the notes on my main point, I have a few opening comments. My world view on trade and international economics and what is taking place is different from that of Mr. Cohen.

[Traduction]

C'est comme si le temps s'était arrêté. Aujourd'hui, on ne procède plus de cette façon. On installe les usines les plus perfectionnées dans un centre qui soit intéressant pour les investisseurs, lié aux marchés clés et accessible à toutes les sources dont on a besoin. En vertu de l'accord, c'est le Mexique qui devient un tel centre en Amérique du Nord et qui change le rôle que le Canada avait toujours joué, c'est-à-dire un centre de production à coût minime et plus intéressant. C'est pour cette raison que l'on doit examiner l'accord sous un jour différent et se demander quelles répercussions les investissements vont avoir sur les autres économies signataires de l'accord.

Le sénateur Grafstein: J'ai jeté un coup d'oeil rapide aux notes de M. Cohen. Pourraient-elles être annexées au compte rendu de la séance?

Le président: Oui, si nous avons une motion à cet effet. Nous y verrons plus tard. Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur MacEachen: Je tiens à remercier le témoin de l'information qu'il nous a donnée ainsi que de son témoignage.

Le président: On me demande de remercier le témoin de ses renseignements des plus utiles et des plus éclairés, et c'est ce que je fais. Merci beaucoup.

Le sénateur MacEachen: Dommage que M. Cohen ne puisse pas rester plus longtemps.

Le président: Ce n'est pas possible, n'est-ce pas?

M. Cohen: Non.

Le président: Monsieur Weintraub, nous sommes heureux de vous avoir avec nous. Je crois comprendre que vous allez aborder ce labyrinthe sous un angle légèrement différent. C'est bien.

M. Sydney Weintraub, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Université du Texas: C'est exact. Monsieur le président, honorables sénateurs, je vous remercie beaucoup de m'avoir invité à comparaître devant votre comité aujourd'hui. Dommage que M. Cohen ne puisse pas rester parce que j'aime beaucoup les débats. Vous allez assister à un débat inégal pendant un moment. Je ne vais pas nécessairement aborder les mêmes points que lui à moins que l'on me pose des questions précises, mais je vais en toucher quelques-uns. M. Cohen a soulevé un ou deux points dont je vais traiter dans ma déclaration liminaire.

Monsieur le président, je vous ai remis des notes. Je ne vais pas les lire, mais avant de les parcourir et d'entreprendre ma principale argumentation, j'aurais quelques observations préliminaires à faire. Mes vues sur le commerce et l'économie à l'échelle internationale et sur ce qui se passe diffèrent de celles de M. Cohen.

[Text]

First, it is quite evident to me that when low wage countries increase their productivity, wages go up. I know of no exception to that anywhere in the world — whether or not it happens immediately. We have seen it happen in the Far East, in the newly emerging countries there. In the last five years the real wages in Mexico have gone up five times as rapidly as those in the United States. That is from a low base, but there is no way that that low wage country can become a higher wage country unless its economy grows and its productivity increases. If that happens, there is no way to stop wages from going up. That is my starting point. We can talk about that, because some of your questions imply that you do not believe it. Perhaps we can argue a bit about that.

Second, I do not believe that foreign direct investment decreases trade. As a matter of fact, all of the evidence that I have seen indicates that foreign direct investment increases trade. You in Canada should know that. Most of your trade in manufactured goods is intrafirm. It has come about because you have a lot of foreign direct investment here. U.S. exports to, and foreign direct investment in, Mexico are greater than in any other developing country in the world by far. The pattern that the U.S. and Mexico have is similar to that which the U.S. and Canada have, which involves a lot of intrafirm trade.

Third, the best thing that can happen for us and our economies is that Mexico grows rapidly. I cannot think of anything more desirable for the U.S. and Canadian economies than to have rapid growth in Mexico. I will come back to that point later. I do not think Mr. Cohen disagrees with that. However, he and I do disagree on the idea of managed trade. He would manage trade. If we managed our trade with you in Canada, I do not think you would be very happy with the outcome. You are already experiencing some of that effect with our antidumping and countervail measures. If we managed our trade across the board, I do not think you would have much negotiating leverage with us because we are so much bigger than you. I am not sure that that is what you would want.

Mexico can do what it wishes with its economy, regardless of NAFTA. If Mexico wishes to improve the conditions for imports, it can. If it wishes to improve the climate for foreign investment, it can. That is out of your control and our control. I will get back to the point of security investment in a few moments, because what Mr. Cohen says misrepresents the

[Traduction]

Premièrement, pour moi, il ne fait aucun doute que lorsqu'un pays à faibles salaires accroît sa productivité, les salaires augmentent. À ma connaissance, aucun pays au monde ne fait exception, que le phénomène soit instantané ou non. Cela s'est produit en Extrême-Orient, dans les nouveaux pays qui sont en train de prendre forme là-bas. Au cours des cinq dernières années, les salaires réels au Mexique ont augmenté cinq fois plus rapidement qu'aux États-Unis. Bien sûr, la pente est longue à remonter mais, toutefois, ce pays à faibles salaires ne pourra devenir un pays à salaires élevés à moins que son économie prenne de l'expansion et que sa productivité augmente. Si cela se produit, rien n'empêchera les salaires d'augmenter. C'est là mon argument de départ. Nous pouvons en discuter parce que certaines de vos questions laissent entendre que vous n'y croyez pas. Peut-être pourrions-nous revenir un peu là-dessus.

Deuxièmement, je ne crois pas que les investissements étrangers directs font diminuer les échanges commerciaux. En fait, toutes les preuves que j'ai vues indiquent le contraire. Et vous, au Canada, vous devriez le savoir. La plupart de vos échanges commerciaux de biens manufacturés sont des échanges intra-sociétés. Et cela parce que vous avez beaucoup d'investissements étrangers directs ici. Les États-Unis exportent et investissent plus au Mexique que dans tout autre pays en développement. Le modèle d'échanges commerciaux entre les États-Unis et le Mexique est semblable à celui qui existe entre le Canada et les États-Unis, ce qui comprend beaucoup d'échanges intra-sociétés.

Troisièmement, la meilleure chose qui puisse arriver à nos économies, c'est que le Mexique connaisse une croissance rapide. Je n'arrive pas à concevoir de phénomène plus souhaitable pour les économies américaine et canadienne que celui-là. Je vais y revenir plus tard. Je crois que M. Cohen est d'accord avec moi là-dessus. Cependant, nous n'avons vraiment pas la même opinion sur le commerce administré auquel il est favorable. Si nous administrions nos échanges commerciaux avec vous au Canada, je ne crois pas que vous en seriez très heureux. Vous savez déjà de quoi il en retourne en quelque sorte avec nos mesures antidumping et compensatoires. Si nous administrions nos échanges commerciaux de façon générale, votre marge de négociation avec nous ne serait pas tellement grande parce que nous sommes tellement plus gros que vous. Je ne suis pas certain que c'est ce que vous souhaitez.

Le Mexique peut organiser son économie comme il l'entend, peu importe l'ALÉNA. S'il souhaite améliorer les conditions régissant ses importations ou le climat favorisant les investissements étrangers, il le peut. Vous n'y pouvez rien, pas plus que nous. Je vais revenir à la question de la sécurité des investissements dans quelques instants parce que M. Cohen

[Text]

situation that has existed in Mexico for 60 years. That is a long time for a track record.

Finally, I do not think that NAFTA will be that big a deal in the short term. For us and for you, the consequences will be negligible for a while, unless they are for you to begin to take advantage of a growing market at your doorstep that you have ignored now for all of your history.

Let me go through my main points with respect to what I think is happening in the world. I think that, in the world, we are interpenetrating each other's systems. Our product and regulatory standards, our marketing of products, our provision of services have now become so intermeshed, country after country in the world, that there is no way to stop this right now. This is continuing. NAFTA will make those things a lot more coherent. There are no boundaries in international finance, and it is not just an investment agreement, it is a finance agreement. There are no boundaries on the provision of services, and it is a service agreement. We will have a linked transportation market. I will get back to the investment point later.

In other words, I start out different. The time of restrictive sovereignties is more or less over. By having these sharing of sovereignties and intensive, regular consultations you have an enlargement of sovereignties. That is what will happen to Mexico. It has already happened over the years between the U.S. and Canada, with a lot of faults, and I recognize all of that.

In the last 10 or 15 years I have studied Mexico a great deal and spent a lot of my years there. I travel there regularly and have written about it extensively, and I think I have some sense of the country. It is not like the country that some of you have just described, and I will get into that if you wish.

I will now make 10 quick points and then add one final point. The only way that I can see for Mexico to diminish its reliance on the U.S. market over time is to become competitive. As is the case with Canada, 70 to 80 per cent of Mexico's exports flow to the United States. They are increasingly already in manufactured goods; they are increasingly intrafirm; they are increasingly in intermediate products. This is typical of the Canada-U.S. trade patterns as well.

At the time of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, I heard a Canadian trade negotiator say that when Canada's reliance on the U.S. market reaches 40 per cent, then the free

[Traduction]

décrit très mal la situation qui existe au Mexique depuis soixante ans, ce qui est une longue période pour effectuer une analyse.

Enfin, je ne crois pas que l'ALÉNA sera un accord si merveilleux à court terme. Pour nous et pour vous, ses conséquences seront négligeables pendant un certain temps à moins que vous ne décidiez de tirer profit d'un marché en pleine croissance qui se trouve à votre porte et que vous n'avez jamais exploité.

Je vais maintenant aborder les grands points de mon argumentation au sujet de la conjoncture mondiale. Aujourd'hui, dans le monde, chacun pénètre le système de l'autre. Nos produits et nos normes réglementaires, la commercialisation de nos produits, la prestation de nos services sont tellement interreliés, d'un pays à l'autre, qu'il est actuellement impossible d'arrêter le mouvement. C'est un mouvement perpétuel. L'ALÉNA rendra tout cela beaucoup plus cohérent. Le monde des finances internationales ne connaît pas de frontières et il ne s'agit pas seulement d'un accord sur les investissements, mais d'un accord financier. Plus de frontières non plus en ce qui a trait à la prestation des services, et l'ALÉNA est un accord qui porte sur les services. Nous disposerons d'un marché interrelié du transport. Je vais revenir à la question des investissements plus tard.

Autrement dit, au départ, les données ne sont plus les mêmes. Le temps des compétences souveraines est plus ou moins révolu. En partageant ces droits souverains et en procédant régulièrement à des consultations intensives, on élargit la portée de ces droits. C'est ce qui va se produire au Mexique. On a déjà connu un phénomène semblable entre le Canada et les États-Unis, phénomène qui souffre de nombreuses lacunes, j'en conviens.

Au cours des dix à quinze dernières années, j'ai beaucoup étudié le Mexique et j'y ai passé beaucoup de temps. J'y retourne régulièrement et j'ai écrit de nombreux ouvrages sur le pays que je pense quand même connaître assez bien. Ce n'est pas le pays que certains d'entre vous viennent tout juste de décrire, et j'aimerais aborder la question si vous le désirez.

Je vais maintenant toucher dix questions rapides et ensuite ajouter un dernier élément. À mon avis, le seul moyen dont dispose le Mexique pour être moins tributaire du marché américain avec les années, c'est de devenir compétitif. Tout comme c'est le cas pour le Canada, de 70 à 80 p. 100 des exportations du Mexique sont destinées aux États-Unis. De plus en plus, il s'agit de biens manufacturés, d'échanges intra-sociétés et de produits intermédiaires. Tout à fait caractéristique du modèle commercial canado-américain également.

Lors de la négociation de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis, un négociateur canadien a dit que lorsque le Canada comptera sur le marché américain pour 40 p. 100,

[Text]

trade agreement will have worked. I see no way for you to reduce your reliance on the U.S. market, except to become more competitive on a worldwide basis. I see the same thing being true for Mexico. Therefore, I am not very much concerned that everyone will invade the United States or Canada with products, I will get to that point later.

I also looked at some of the ratios. Canadian exports to Mexico are 1/100th of U.S. exports to Mexico. There is a market out there, and you people have not discovered it yet. I think you will now, though. United States exports to Mexico are one-third of U.S. exports to Canada, and they are growing much more rapidly.

With respect to the stock of foreign direct investment, your foreign investment in Mexico is about one-thirtieth of that in the United States. In our case it is one-third. I would ask you to keep those points in mind. We in the U.S. have invested proportionately more in Mexico than Canada has, by far, and we are exporting immensely more than you are. In other words, concerning the question that you asked, Senator MacEachen, about whether or not there may be some opportunities down there, the answer is, yes, I think so. It is about time Canada discovered that Latin America is out there, and this exercise is doing it for you in a way that nothing else would have done in quite the same way. That is your business. I do not care if you do not discover Mexico and leave the market to us, but you asked that question about Canada. That is my answer to that query.

There are four issues that have come up, and I will go through them quickly. The first one concerns wages. That is the one that people have focused on. This is a point that I made at the beginning: Mexican industrial manufacturing wages are about one-eighth of those in the United States right now, on average. In Canada, they are perhaps a little less because Canadian wages are slightly higher than those in the United States.

In those industries where wages make up a big proportion of total cost, I would expect some transfer to take place to lower wage countries. I think Mr. Cohen is right that you may see that happening in the apparel industry. In fact, we are already seeing it take place in the apparel industry. It is happening worldwide, including in the United States, because it cannot really compete, and in Canada, in a sense because it cannot compete. Producers are already moving this kind of production elsewhere. If it does not go to Mexico, it will go somewhere else. The only way you will keep out that process is through protection, through an extension of the multifibre arrangement or measures such as that. There is no way to stop that process unless you are willing to sock it to your

[Traduction]

l'accord de libre-échange sera efficace. Je ne vois vraiment pas comment vous cesseriez d'être tributaires du marché américain, sauf en devenant plus compétitif sur les marchés mondiaux. Pour moi, la même chose s'applique au Mexique. Par conséquent, je n'ai vraiment pas peur que qui que ce soit inonde le marché américain ou canadien de ses produits, je vais y revenir plus tard.

J'ai également examiné certains ratios. Les exportations du Canada à destination du Mexique constituent un centième des exportations des États-Unis à destination de ce pays. Tout un marché le Mexique, et vous ne l'avez pas encore découvert. Je pense que vous allez le faire cependant. Les exportations des États-Unis à destination du Mexique constituent le tiers des exportations américaines vers les marchés canadiens, et elles augmentent beaucoup plus rapidement.

En ce qui a trait aux investissements étrangers directs, les vôtres au Mexique représentent environ le trentième de ce que vous investissez aux États-Unis. Pour nous, c'est le tiers. N'oubliez pas cela. Nous, aux États-Unis, toutes proportions gardées, avons investi plus au Mexique que ne l'a fait le Canada, et de loin, et nous exportons beaucoup plus que vous. Autrement dit, pour répondre à votre question, sénateur MacEachen, à savoir si le marché mexicain offre des possibilités, la réponse est oui. Il est grand temps que le Canada se rende compte que l'Amérique latine existe, et l'ALÉNA s'avère un outil inégalé. C'est vous qui décidez. Je m'en fiche si vous ne découvrez pas le Mexique et que vous nous laissez le marché, mais vous avez posé la question au sujet du Canada. Voilà ma réponse.

Quatre problèmes ont été soulevés, et je vais les aborder rapidement. Le premier concerne les salaires, c'est-à-dire la question sur laquelle tout le monde s'est concentré. Voici ce que j'ai dit au début: en moyenne, les salaires versés dans le secteur manufacturier au Mexique correspondent environ au huitième de ceux payés aux États-Unis actuellement. Au Canada, le pourcentage est peut-être un peu moins élevé parce que les salaires sont légèrement supérieurs à ceux des États-Unis.

Dans les secteurs industriels où les salaires constituent une grosse part du coût total, je pense que l'on va assister à des déplacements vers des pays à faibles salaires. M. Cohen a probablement raison de dire que le phénomène risque de se produire dans l'industrie du vêtement. En fait, on le constate déjà. Il s'agit d'un phénomène mondial, auquel les États-Unis n'échappent pas, parce que ce secteur industriel ne peut vraiment faire concurrence et au Canada, c'est la même chose en quelque sorte. Les producteurs ont déjà commencé à s'installer ailleurs. S'ils ne vont pas au Mexique, ils vont aller ailleurs. La seule façon d'enrayer cette hémorragie, c'est de protéger l'industrie, en demandant une prolongation de l'arrangement multifibres ou de mesures de ce genre.

[Text]

consumers. To some extent, we are doing that now, and we are paying a price for it.

McKenzie and Company recently did a comprehensive study as to how important wages are as a location for industry, and wages ranked about eighth or ninth for most industries. You can speak to individual industrialists who say that wages are important, and then generalize from that. One of the jokes that economists make about political scientists is that a political scientist tends to think that the plural of anecdote is data. Well, it is not. It is more than that.

I do not see the U.S. future in terms of low wages. Those are not the industries that I would hope we would want to protect in the United States. I think we owe some assistance to people who may be hurt, but most of the hurt does not come from movement out of the United States. In our case, most of the hurt comes from changes within the domestic economy. It comes from changes in General Motors, Boeing, IBM, et cetera. Those changes have little to do with low wage competition. They come about as a result of competition from the high-wage countries of the world. Our key competitors are not the low wage countries of the world. Our key competitors are the Japans and the Germanies of the world, and that is the way we ought to deal with things, otherwise I think protecting our low-wage sector can only be done at the expense of our high-wage sector. You cannot keep out imports and then expect to export. That is the trade-off that must be made when you protect. That would be the kind of long-term trade-off that would be disastrous for both our countries.

Let me deal with the investment issue. Ross Perot made the same point, and he used that nice, evocative term "We will suck all the investments into Mexico." Right now, U.S. direct investment in Mexico is running at about \$4 billion a year. It is much less than 1 per cent of gross domestic investment in the United States. However, the implication is that there is a stock of investment out there, and that what goes into one place cannot go to another place, and that is just plain silly. It does not even deserve mention as such among thinking persons. The amount of investment that takes place depends on savings rates, on policy, on what is happening in economies, and it is not just a one-for-one trade off, at least from the United States. It also is not true, as I said at the beginning, that when you invest somewhere else it means you will lose trade. There is no evidence for that. One can assert it, but there is no evidence for that.

[Traduction]

Impossible de stopper ce processus à moins d'être d'accord pour faire absorber les coûts par les consommateurs. Dans une certaine mesure, c'est ce que nous faisons actuellement et nous en payons le prix.

La firme *McKenzie and Company* a effectué récemment une étude détaillée sur l'importance des salaires dans l'établissement d'une industrie et on a constaté que les salaires se situaient au huitième ou au neuvième rang pour la plupart des industries. On demande aux grands patrons des industries si la question des salaires est importante, et après on généralise. L'une des blagues que les économistes racontent au sujet des spécialistes des sciences politiques, c'est que ces derniers ont tendance à croire que le pluriel du mot anecdote, c'est données. Il n'en est rien. C'est plus que cela.

Je ne crois pas que les salaires vont baisser aux États-Unis. J'espère que ce ne sont pas ces industries que l'on voudra protéger chez nous. Je pense également que nous devons venir en aide aux personnes qui risquent d'être défavorisées par ces mesures, mais la plupart des problèmes ne sont pas attribuables au départ des industries des États-Unis. Dans notre cas, ce sont les changements qui se produisent au sein de l'économie américaine qui causent des problèmes, notamment dans les sociétés comme General Motors, Boeing, IBM, et cetera. Ces changements n'ont pratiquement rien à voir avec la concurrence livrée par les pays à faibles salaires. Ils sont attribuables à la concurrence des pays qui versent de hauts salaires. Nos principaux concurrents ne sont pas les pays à faibles salaires. Nos principaux concurrents sont le Japon et l'Allemagne du monde et c'est ainsi que nous devons faire face au problème, autrement je pense que notre secteur à faibles salaires ne peut être protégé qu'au détriment de notre secteur à salaires élevés. On ne peut pas empêcher les importations et s'attendre en retour à exporter. C'est le compromis à faire quand on veut adopter des mesures protectionnistes. Et ce serait le genre de compromis qui pourrait être désastreux pour nos deux pays à long terme.

Permettez-moi maintenant d'aborder la question des investissements. Ross Perot a dit la même chose, utilisant une phrase gentille et très évocatrice: «Nous allons inonder le Mexique de l'ensemble de nos investissements.» Actuellement, les investissements directs des États-Unis au Mexique se situent aux alentours de 4 milliards de dollars par année, ce qui est loin de correspondre à 1 p. 100 des investissements intérieurs bruts aux États-Unis. Cependant, le fait est qu'il y a une réserve d'investissements là-bas, et que ce que l'on investit à un endroit ne peut être investi ailleurs, ce qui est tout à fait ridicule. Même pas la peine d'en parler. Les investissements dépendent des taux d'intérêt sur l'épargne, de certaines politiques, de la conjoncture économique, il ne s'agit pas simplement d'un compromis d'égal à égal, à tout le moins pour ce qui est des États-Unis. Comme je l'ai dit au début, il n'est pas vrai non plus que si vous investissez ailleurs, cela veut dire

[Text]

On environmental issues, I am rather grateful that the environmentalists raise the problem. I know the Texas-Mexico border, and what a horrible place it is and how much environmental clean-up is needed. I am glad the environmentalists brought it to our attention. I do not want to get into the agreements unless you ask, but I hope we do end up with an agreement of some kind. There are things I would not want in the agreement and there are things I would want. I do not want to get into that. However, I would like to make the point that poor countries are not able to protect their environment. There was a comprehensive study that encompassed about 45 countries, and the conclusion of that study was that as per capita income runs up to approximately \$5,000 U.S. dollars, there tends to be environmental degradation. It is only when the per capita income rises above that that there is a willingness to spend more in order to protect the environment. In other words, environmental issues also have something to do with poverty.

On labour standards, I hope that Mexico improves its labour standards. I am not sure we can buy off the U.S. labour movement or the Canadian labour movement, but I hope we can do something to improve the enforcement of Mexico's own environmental standards, and NAFTA has contributed to that. NAFTA has contributed to the growth of a domestic environmental movement in Mexico that is beginning to become significant, and that movement is the future of environmental protection in Mexico, not prodding from us or from you, but from their own society.

Mexico went through a severe depression in the 1980s which made Canada's recession look pretty picayune in comparison. Ours has been small compared to theirs, and both of us have gone through some hard times, as you know. Real per capita income went down by 15 per cent over that period; real wages declined by about 40 per cent. It was a terrible time.

In 1986, at the bottom of the Mexican recession, U.S. exports to Mexico were \$12 billion U.S. Mexico started to recover then. Both rates are still not very high; they have been averaging about 3 per cent. Last year, U.S. exports to Mexico were \$40 billion, an increase in a few years of \$28 billion. Mexico was the third largest market and the biggest growing market for U.S. goods. If this rate of increase continues, it will overtake Japan next year as the second largest U.S. market after Canada.

[Traduction]

que vous allez perdre au niveau des échanges commerciaux. Rien ne le prouve. On peut le soutenir, mais on n'en a aucune preuve.

En ce qui concerne les problèmes environnementaux, je suis très heureux que les environmentalistes les aient soulevés. Je connais la frontière Texas-Mexique, je sais à quel point c'est horrible et qu'il faudrait y faire un nettoyage incroyable. Je suis content que les environmentalistes en aient parlé. Je ne tiens pas à examiner les accords qui ont été conclus à moins que vous me posiez des questions à ce sujet, mais j'espère que nous allons arriver à nous entendre. Et j'aimerais que l'entente renferme certaines choses et pas d'autres. Je ne tiens pas tellement à en parler. Cependant, j'aimerais soulever le fait que les pays pauvres ne sont pas en mesure de protéger leur environnement. Une étude exhaustive a été menée sur environ quarante-cinq pays et on en est venu à la conclusion que dans les pays où le revenu par habitant se situe aux alentours de 5 000 \$ U.S., l'environnement a tendance à se dégrader. C'est seulement dans les pays où le revenu par habitant dépasse ce seuil que l'on est disposé à dépenser plus d'argent pour protéger l'environnement. Autrement dit, les problèmes environnementaux sont aussi liés à la pauvreté.

En ce qui a trait aux normes de travail, j'espère que le Mexique va s'améliorer. Je ne suis pas certain que l'on puisse acheter le silence des syndicats américains ou canadiens, mais j'espère que nous pourrions faire quelque chose pour inciter davantage le Mexique à respecter ses propres normes environnementales et, à cet égard, l'ALÉNA est important. L'ALÉNA a contribué à la croissance d'un mouvement environnemental au Mexique qui commence à avoir beaucoup d'importance, et ce mouvement, c'est l'avenir de la protection de l'environnement dans ce pays, qui ne vient pas de nous ni de vous, mais du Mexique.

La récession au Canada n'est rien comparativement à la grave dépression qu'a connue le Mexique au cours des années 1980. La nôtre a été faible comparativement à la leur et nous, autant que vous, avons connu des périodes difficiles, comme vous le savez. Le revenu réel par habitant a baissé de 15 p. 100 au cours de cette période; les salaires réels ont diminué d'environ 40 p. 100. C'était terrible.

En 1986, au creux de la récession mexicaine, les exportations américaines vers le Mexique se chiffraient à 12 milliards de dollars U.S. À partir de ce moment-là, le Mexique a commencé à se relever. Le taux de reprise aux États-Unis et au Mexique n'est pas encore très élevé, se situant aux alentours de 3 p. 100 en moyenne. L'an dernier, les exportations américaines à destination du Mexique s'élevaient à 40 milliards de dollars, soit une augmentation de 28 milliards de dollars en quelques années. Pour les États-Unis, le Mexique était le troisième marché en importance et celui qui connaissait la croissance la plus rapide. Si la remontée se poursuit, le Mexique va surpasser le Japon l'an prochain et deviendra le

[Text]

Mexico has a tremendously high propensity to import. As its economy grows, that growth shows up very rapidly in imports, more so than Canada or the U.S. The biggest thing we have going for both of us is Mexican growth — the U.S. more than Canada, because we have taken advantage of it. I will go into some models that I have worked on. I have looked at Texas a lot. I have looked at the U.S. economy. My conclusions are very different from Mr. Cohen's.

I have already said that looking inward is a recipe for disaster. What I see in NAFTA is cooperation right across the board in product standards, environmental standards, in dispute settlement arrangements that are better than we have now. Mexico has introduced 50 bills to change its laws on investments and other points. In other words, I can see no conceivable benefit for Canada or the United States in rejecting this agreement. If you try to stop history, you will fail. It will catch up with you anyhow.

Mexico has not expropriated a foreign company since the oil companies were expropriated in 1938, and Pemex was created. When the banks were expropriated and nationalized, they were paid for by the Lopez Portillo administration in 1982. Citibank, the one foreign bank that was operating, was left untouched. I cannot conceive of any informed investor being concerned about Mexican expropriation because, since 1938, it has no history of doing that. If that is not a fairly long history, I do not know what is.

Therefore, although there may be some lack of confidence on stability of treatment, NAFTA provides that. However, if NAFTA does not go into effect, Mexico has it within its power to liberalize its laws, in any event, and provide that security. Mexico does not have a history of failing to live up to its agreements, despite what Mr. Cohen said. I know Mexico, and that one point he raised incenses me, because there is no evidence to show that Mexico does not live up to agreements of that type.

I will stop there. I hope I have aroused you.

Senator Stollery: Mr. Chairman, I have two questions: One is with respect to investments and the fear foreigners have of investing in Mexico. You have stated that there have been no problems since March 31, 1938. However, you referred to the fact that investment in Mexico was restricted to 49 per cent since the Obregón regime, and an investor had to

[Traduction]

deuxième marché le plus important des États-Unis après le Canada.

Il est incroyable de voir à quel point le Mexique a une forte propension à l'importation. Au fur et à mesure que son économie prend de l'expansion, le phénomène se manifeste très rapidement dans les importations, beaucoup plus qu'au Canada ou aux États-Unis. L'avantage le plus important dont nous bénéficions tous les deux, c'est la croissance de l'économie mexicaine, les États-Unis plus que le Canada parce que nous en profitons. Je vais examiner certains modèles que j'ai élaborés. J'ai beaucoup étudié celui du Texas. J'ai examiné l'économie américaine et mes conclusions sont très différentes de celles de M. Cohen.

J'ai déjà dit qu'en se repliant sur soi, c'est la meilleure façon de connaître le désastre. Pour moi, l'ALÉNA, c'est synonyme de coopération sur tous les plans en ce qui concerne les normes des produits, les normes environnementales, les ententes sur le règlement des différends qui sont meilleures que celles que nous avons actuellement. Le Mexique a déposé cinquante projets de loi visant à modifier ses lois sur les investissements et sur d'autres choses. Autrement dit, je ne vois absolument aucun avantage à ce que le Canada ou les États-Unis rejettent l'entente. Vous ne pouvez mettre un frein à l'histoire. Vous allez en subir les contrecoûts de toute façon.

Le Mexique n'a exproprié aucune société étrangère depuis l'expropriation des sociétés pétrolières en 1938, année où fut créée la Pemex. Lorsque les banques ont été expropriées et nationalisées, le gouvernement Lopez Portillo les a indemnisées en 1982. La *Citibank*, seule banque étrangère en exploitation au Mexique à ce moment-là, n'a pas été touchée. Je ne peux pas croire qu'un investisseur informé s'inquiète au sujet de l'expropriation par le Mexique puisque depuis 1938, ce pays n'a jamais pris une telle mesure. Si cela n'est pas assez long, je ne sais pas ce que ça vous prend.

Par conséquent, bien que l'on puisse manquer un peu de confiance à l'égard de la stabilité, l'ALÉNA renferme une disposition à cet égard. Cependant, si l'ALÉNA n'est pas appliqué, le Mexique a le pouvoir de libéraliser ses lois, de toute façon, et d'offrir cette garantie. Le Mexique n'a pas la réputation de ne pas respecter ses engagements, malgré ce que M. Cohen a dit. Je connais le Mexique et cette question qu'il a soulevée me rend furieux parce que rien ne prouve que le Mexique ne respecte pas les ententes de ce genre.

Je vais m'arrêter ici, j'espère que j'ai réussi à susciter votre intérêt.

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, j'aimerais poser deux questions: la première concerne les investissements et la peur que les étrangers ont d'investir au Mexique. Vous dites qu'il n'y a pas eu de problèmes depuis le 31 mars 1938. Cependant, vous avez dit que les investissements au Mexique étaient limités à 49 p. 100 depuis le régime *Obregón* et qu'un

[Text]

have a Mexican partner hold 51 per cent. Surely that has been an issue relative to foreign investment in Mexico, would you not agree?

Mr. Weintraub: Yes, it has been an issue, but let me expand on that. The practice has been going on for a long time. Embodied in the 1973 Mexican investment law was the 49 per cent rule. However, there were many exemptions, and one had to negotiate for those exemptions. I think it was a rather silly law, in the sense that it made for a lot of shenanigans when negotiating, and when finding a Mexican partner. They even have a name for it, "*presta nombre*." You borrow somebody else's name. It involved all kinds of graft and other things in order to pay. When that disappears, that may eliminate the element of graft.

However, having said that, those were the conditions that investors knew they had to face when they came in. They came in under those conditions, and those were things they knew about before they came in. That is not the same as an expropriation. It is a condition, and if you want to invest, that is the condition.

Senator Stollery: It certainly adds a degree of uncertainty to foreign investment in Mexico, and has, in the past, added a considerable degree of uncertainty.

The Chairman: Senator Stollery, you are making a statement. Perhaps the witness may wish to respond.

Mr. Weintraub: I thought I did. If that is what you know before you came, that is what you know. You can assert whatever you wish.

Senator Cogger: We hear the witness' answer and then Senator Stollery's interpretation of the answer.

Senator Stollery: I did not say anything about the answer.

Senator Cogger: The witness stated that the rules have not changed, and you are saying that creates uncertainty. The witness said no, they know under what rules they are coming in.

Senator Stollery: I, too, have been around Mexico a little. I do not know how many times I have sat beside a person on an airplane who was going to Mexico to do business, and who was having to buy someone off because he had to hire a 51-per-cent owner. I thought that in the free trade agreement this issue had been resolved, and if it had been resolved then presumably it had acted as a barrier to investment in Mexico. If the witness is stating that it has not been a barrier, that is perfectly fine with me, and I will move on to my next question.

[Traduction]

investisseur devait avoir un associé mexicain détenant 51 p. 100 des titres. Il ne fait aucun doute que c'est là un problème concernant les investissements étrangers au Mexique, n'êtes-vous pas d'accord?

M. Weintraub: Oui, c'est un problème, mais je vais vous donner plus d'explications. Cette pratique est en vigueur depuis longtemps. La règle des 49 p. 100 a été insérée dans la loi mexicaine sur les investissements adoptée en 1973. Cependant, elle comportait de nombreuses exemptions qu'il fallait négocier. À mon avis, c'était une loi plutôt ridicule, car il fallait faire beaucoup d'entourloupettes au moment de la négociation pour trouver un associé mexicain. On avait même baptisé la loi *presta nombre*, c'est-à-dire emprunter le nom de quelqu'un d'autre. Il fallait recourir à diverses formes de corruption et à d'autres subterfuges afin de payer. Lorsque la loi ne sera plus en vigueur, on éliminera peut-être le problème de la corruption.

Cela dit, c'étaient des conditions que les investisseurs connaissaient lorsqu'ils arrivaient au Mexique. Ils sont allés quand même, et ils étaient prévenus. Ce n'est pas la même chose qu'une expropriation. C'est une condition, et si vous voulez investir, c'est la condition à respecter.

Le sénateur Stollery: Mais cette condition ajoute certainement de l'incertitude aux investissements étrangers au Mexique même que, dans le passé, l'incertitude était encore plus grande.

Le président: Sénateur Stollery, vous faites là une déclaration à laquelle le témoin voudrait peut-être répondre.

M. Weintraub: Je pensais y avoir répondu. Si c'est ce que vous savez avant d'investir, c'est ainsi. On peut dire ce qu'on veut.

Le sénateur Cogger: Nous avons entendu la réponse du témoin et ensuite l'interprétation de la réponse donnée par le sénateur Stollery.

Le sénateur Stollery: Je n'ai rien dit au sujet de la réponse.

Le sénateur Cogger: Le témoin a précisé que les règles n'ont pas changé et vous dites que cela crée de l'incertitude. Le témoin a dit non, alléguant que les investisseurs savent à quoi s'en tenir avant d'aller au Mexique.

Le sénateur Stollery: Moi aussi je connais un peu le Mexique. Je ne sais pas combien de fois j'ai été assis dans un avion à côté d'une personne qui s'en allait faire des affaires là-bas et qui devait acheter quelqu'un afin de trouver un associé possédant 51 p. 100 des titres. Je croyais que le problème avait été réglé dans l'accord de libre-échange et qu'ainsi, cela avait créé un obstacle aux investissements au Mexique. Si le témoin dit qu'il n'en est rien, j'en suis fort aise, et je vais passer à ma prochaine question.

[Text]

Mr. Weintraub: You misinterpreted what I said, but go ahead.

Senator Stollery: So it was not a barrier?

Mr. Weintraub: I did not say that. I said it was something that investors knew about before they went in. Obviously, it is a barrier when there is a limit to the amount of your investment, but that is not the same as expropriation.

Senator Stollery: No, but I thought what Mr. Cohen stated was that there had been uncertainty.

Mr. Weintraub, you referred to a market which we have not been taking advantage of. The United States has taken advantage of it because, after all, Mexico is a neighbour of the United States, particularly of the states of Texas and California, and traditionally there has always been important trade with Mexico. I have before me the World Development Report of 1992. I keep hearing from our American witnesses, including the previous witness, that Mexico is part of our trading bloc. Mr. Weintraub did not state that, and I would not wish to be accused of putting words in his mouth. However, our deputy negotiator appeared before the committee last week and stated that the customers for Canadian goods in Mexico would be customers for more of an institutionalized exporter. I do not know if manufactured goods or services were the alternatives.

I have looked through the figures from the World Development Report 1992, and it lists Mexico as \$2,400; Colombia, \$1,260; Venezuela, \$2,550; Peru, \$1,160; Brazil, \$2,680 and Chile \$1,940. When I look at the table —

The Chairman: These are the figures of what?

Senator Stollery: These are the per capita incomes for a range of countries that I picked off the list. I am reading some material that the World Bank sent me on distribution of income, because how income is distributed is as important as the per capita income. Mexico has not provided the World Bank with its statistics on income since 1975, and the figures are extrapolated from those 1975 figures. The distribution of income seems to be fairly lopsided. During your discussion on the European Community and the Treaty of Rome, you mentioned many countries within a range of incomes. In Canada, the per capita income is \$20,000 as against \$2,490 in Mexico, and which is distributed in a distorted fashion. Would you agree that the distribution is distorted in Mexico, Dr. Weintraub?

Mr. Weintraub: Yes, I would.

[Traduction]

M. Weintraub: Vous avez mal interprété ce que j'ai dit, mais allez-y quand même.

Le sénateur Stollery: Donc ce n'est pas un obstacle?

M. Weintraub: Je n'ai pas dit cela. J'ai dit que c'est une condition que les investisseurs connaissaient avant d'aller au Mexique. De toute évidence, c'est un obstacle lorsqu'on impose une limite aux sommes que vous pouvez investir, mais ce n'est pas la même chose que l'expropriation.

Le sénateur Stollery: Non, mais je croyais que M. Cohen avait dit qu'il y avait de l'incertitude.

Monsieur Weintraub, vous avez parlé d'un marché dont nous n'avons pas encore tiré profit, ce qui n'est pas le cas des États-Unis parce que, après tout, le Mexique est un de leurs voisins, plus particulièrement des États du Texas et de la Californie, et leurs échanges commerciaux ont toujours été importants avec le Mexique. J'ai devant moi le Rapport sur le développement dans le monde de 1992. Nos témoins des États-Unis, y compris le précédent, ne cessent de nous dire que le Mexique fait partie de notre bloc commercial. M. Weintraub n'a pas dit cela, et je ne voudrais pas que l'on m'accuse de lui faire dire ce qu'il n'a pas dit. Cependant, notre négociateur adjoint a comparu devant le comité la semaine dernière et a déclaré que les clients qui achèteront les biens du Canada au Mexique seraient des clients qui achèteraient davantage aux exportateurs institutionnels. Je ne sais pas si les produits manufacturés ou les services représentaient les solutions de rechange.

J'ai examiné les chiffres qui figurent dans le Rapport et pour le Mexique on donne 2 400 \$, la Colombie 1 260 \$, le Venezuela 2 550 \$, le Pérou 1 160 \$, le Brésil 2 680 \$ et le Chili 1 940 \$. Si je regarde le tableau...

Le président: Ce sont des chiffres qui portent sur quoi?

Le sénateur Stollery: Il s'agit du revenu par habitant pour divers pays que j'ai retenus de la liste. Je lis ici certains extraits de documents que la Banque mondiale m'a envoyés sur la répartition des revenus parce que c'est une question aussi importante que le revenu par habitant. Le Mexique n'a pas fourni ses statistiques sur les revenus à la Banque mondiale depuis 1975 et l'on a dû extrapoler à partir des données de cette année-là. La répartition des revenus semble assez déséquilibrée. Lors de vos discussions sur la Communauté européenne et le Traité de Rome, vous avez parlé de nombreux pays qui se situaient dans une catégorie de revenus. Au Canada, le revenu par habitant est de 20 000 \$, comparative-ment à 2 490 \$ au Mexique, sans compter que ce revenu est très mal réparti. Êtes-vous d'accord avec moi, monsieur Weintraub?

M. Weintraub: Oui.

[Text]

Senator Stollery: How long do you think it will take before Mexico corrects some of those distortions under its present one-party state?

Mr. Weintraub: Let me make a few comments in general on what you are saying. If you want, I can go into the opposition to the PRI. The figures you gave from the 1992 World Development Report are probably 1989 figures. The per capita income in Mexico is still low; it is about \$3,000 today.

Senator Stollery: It is not \$3,000. I checked yesterday with Washington. As I say, they are 1975 figures extrapolated.

Mr. Weintraub: I am talking about per capita income. Distribution is very unequal. No one quarrels with that. The figures are extrapolated, not because Mexico has not given anything, but because Mexico has not done an extensive study on the same basis and using the same criteria as the last study done in the 1970s. I suspect that income distribution is just as bad as it was then or is even worse. I do not quarrel with that.

The system under which this happened was the old import substitution system under which imports were kept out, under which Mexico was protectionist and under which industry had a free ride in Mexico. They could charge any price they wished for inferior goods, because import competition was not there. I do not know if a model of opening the economy will improve this situation, but you cannot blame the new model on these figures. These figures grew up under the old Mexican structure.

The implication from what you are saying is that, because the per capita incomes are so low, the possibilities for exports are also low. I just finished saying it is the third largest market for U.S. goods despite all that. In other words, it is not as though the market is as big as it should be; it is quite big. I would not be surprised if in 10 years it far exceeds the market in Canada for the United States.

Senator Stollery: Having read in a Mexico City business paper a couple of months ago that Mexico had become an enormous exporter to the United States, I asked a witness who appeared before us, whose name escapes me at the moment, for an explanation of this. It seems that a lot of what is listed as exports to Mexico are not goods but capital. This has become a very big problem in terms of the distortion of capital exports into Mexico.

[Traduction]

Le sénateur Stollery: À votre avis, combien de temps faudra-t-il compter avant que le Mexique, État unipartite, remédie à certaines de ces distorsions?

M. Weintraub: Permettez-moi de faire quelques observations générales sur ce que vous venez de dire. Si vous voulez, je peux aussi parler du PRI, le parti d'opposition. Les chiffres que vous avez cités du Rapport sur le développement dans le monde de 1992 sont probablement des données de 1989. Le revenu par habitant au Mexique est toujours bas, soit environ 3 000 \$ aujourd'hui.

Le sénateur Stollery: Ce n'est pas 3 000 \$. J'ai vérifié hier auprès de Washington. Comme je l'ai dit, les données sont des données extrapolées de 1975.

M. Weintraub: Mais je parle ici du revenu par habitant dont la répartition est très inégale. Personne ne conteste ces données. Il s'agit de chiffres extrapolés, non pas parce que le Mexique n'a fourni aucune statistique, mais parce qu'il n'a effectué aucune étude approfondie sur la même base et à l'aide des mêmes critères qui ont été utilisés lors de la dernière étude réalisée dans les années 1970. J'ai bien peur que la répartition des revenus soit aussi mauvaise, voire pire, qu'elle ne l'était à l'époque. Je ne le nie pas.

La situation est imputable à l'ancien système de substitution des importations suivant lequel le Mexique interdisait les importations, adoptait une attitude protectionniste et laissait les coudées franches à l'industrie qui avait toute latitude pour fixer le prix de biens inférieurs, n'ayant pas à faire face à la concurrence des importations. Je ne sais pas si l'ouverture de l'économie du Mexique va améliorer la situation, mais vous ne pouvez rejeter ce modèle nouveau à partir de ces chiffres qui ont été calculés selon l'ancienne structure mexicaine.

D'après ce que vous dites, on doit supposer que puisque le revenu par habitant est à ce point faible, qu'il en ira de même des possibilités d'exportation. Je viens tout juste de dire qu'en dépit de cela, le Mexique constitue le troisième marché en importance pour l'exportation des biens des États-Unis. Autrement dit, le marché n'est peut-être pas exploité au maximum, mais c'est un marché très important. Je ne serais pas surpris si dans dix ans le marché mexicain dépassait de loin le marché canadien pour l'exportation des biens américains.

Le sénateur Stollery: J'ai lu dans un journal d'affaires à Mexico il y a quelques mois que le Mexique était devenu un très grand exportateur de biens à destination des États-Unis. J'ai demandé à un témoin qui a comparu devant nous, dont le nom m'échappe, de nous expliquer pourquoi il en était ainsi. Il semble qu'une grande partie de ce qu'on appelle les exportations à destination du Mexique ne sont pas des biens, mais des capitaux, ce qui cause un très gros problème en ce qui a trait à la distorsion causée par l'exportation de capitaux au Mexique.

[Text]

Am I wrong in drawing the conclusion that much of that capital will be put into manufacturing capacity to export from Mexico? I am not an economist, so I don't know the relationship to productiveness, although I know there is a relationship.

The situation is that in a country with a per capita income of \$3,000 per year in the order of 20 per cent or 30 per cent of the people receive 80 per cent of the income. That says something about the ability of the people to be customers. That has been explained to us by the fact that much of the export business to Mexico from the United States has been in the form of capital, and that capital is to be used to put Mexico into production for exporting. Is that true or not?

Mr. Weintraub: Mexico's world imports last year were about 25 per cent capital goods, 15 per cent consumer goods and 60 per cent intermediate products.

Intermediate goods have stayed pretty steady over the last many years. What has been happening since Mexico liberalized its economy is that its proportion of consumer goods went up from about 5 per cent to 15 per cent in the last five years. The capital goods proportion has remained about the same.

The big problem that a lot of people see in Mexico is just the reverse of what you are saying. It is that they are not importing enough capital goods and the consequence is that there are some supply limitations in Mexican industry. They have reached capacity in a good many of these industries. Direct investment is now beginning to move into Mexico as opposed to investment in the stock market and portfolio. If I were a Mexican economist, I would want more capital imports so that some day they could compete.

Senator Stollery: I have a technical question, Mr. Chairman. On the intermediate — is that how it is described?

Mr. Weintraub: They are inputs into the manufacturing process.

Senator Stollery: Is that for reexport? I have always understood that you have to import things in order to export, because they are converted. Is that a large percentage?

Mr. Weintraub: Last year, Mexico exported about \$37 billion worth of goods — not services — to the United States. It was less than what we exported to them. We

[Traduction]

Ai-je tort d'en conclure qu'une bonne partie de ces capitaux vont être affectés au secteur manufacturier qui, en retour, produira des biens destinés à l'exportation? Je ne suis pas économiste, je ne connais donc pas le lien qu'il peut y avoir avec la productivité, mais je sais qu'il y en a un.

La situation est la suivante: dans un pays dont le revenu par habitant est de 3 000 \$ par année, de 20 à 30 p. 100 de la population se partagent 80 p. 100 des revenus, ce qui est assez révélateur du pouvoir des consommateurs. On nous a expliqué la situation en disant qu'une bonne partie des exportations des États-Unis à destination du Mexique sont des capitaux, et que ces capitaux vont être utilisés afin de donner au Mexique les moyens de production nécessaires pour faire de l'exportation. Est-ce vrai ou non?

M. Weintraub: L'an dernier, les importations du Mexique à l'échelle internationale se composaient environ de 25 p. 100 de biens d'investissement, de 15 p. 100 de biens de consommation et de 60 p. 100 de biens intermédiaires.

En ce qui a trait aux biens intermédiaires, la situation est demeurée sensiblement la même au cours des dernières années. Ce qui s'est produit depuis que le Mexique a libéralisé son économie, c'est que la proportion de ses biens de consommation est passée d'environ 5 à 15 p. 100 au cours des cinq dernières années. Quant aux biens d'investissement, le pourcentage n'a pas tellement changé.

Le gros problème que beaucoup de personnes entendent pour le Mexique, c'est tout simplement l'inverse de ce que vous dites. On soutient que le Mexique n'importe pas suffisamment de biens d'investissement et que, par conséquent, l'industrie mexicaine est aux prises avec des problèmes d'approvisionnement. Le Mexique a atteint son maximum dans nombre de ces industries. On assiste aujourd'hui à un mouvement d'investissements directs au Mexique par opposition à des placements dans le marché des actions et les portefeuilles. Si j'étais économiste mexicain, je tiendrais à avoir plus d'importation de capitaux de sorte qu'un jour, le Mexique puisse être concurrentiel.

Le sénateur Stollery: J'ai une question technique, monsieur le président. Qu'est-ce qu'on appelle des biens intermédiaires?

M. Weintraub: Ce sont des biens qui entrent dans le processus de fabrication.

Le sénateur Stollery: Des biens destinés à être réexportés? J'ai toujours compris qu'il fallait importer des biens pour en exporter parce que les biens sont transformés. Le pourcentage de ces biens est-il important?

M. Weintraub: L'an dernier, le Mexique a exporté environ 37 milliards de dollars de biens, non pas de services, à destination des États-Unis. C'est moins que ce que nous avons

[Text]

exported, perhaps, \$36 billion worth of goods to them. We in the United States have a surplus in trade with Mexico.

The exports from the so-called Maquiladora are not included in those figures. I have given you Mexican figures excluding those. The Maquiladora are export processing zones. Intermediate or unfinished goods are brought into Mexico, processed and then sent out to the United States. In the figures I gave you, some of them go out for export and some of them are for production for the Mexican market.

The Mexican market is a growing market. It is attracting a lot of investment, not just for export, but because people see opportunities in a growing market. Most of the automobiles produced in Mexico stay in Mexico. As a matter of fact, there are two separate industries. One is like the Ford plant that is looking to the export market, while others are looking to the Mexican market. Its automotive market is growing faster than yours or ours. People are trying to take advantage of that.

In other words, it is a complicated economy just as yours and ours are, although not anywhere near that stage yet. People are investing and exporting for all kinds of purposes.

Senator Stollery: I want to thank the witness, Mr. Chairman. You can feel the sense, when you are in Mexico City, that it is a dynamic, powerful affair. I guess the major difference between Canada and Mexico that concerns me is its one-party state and the consequences that flow from that. I seem to be in a minority of people who are concerned about that problem.

Mr. Weintraub: May I make a comment? It is a one-party state, and no one can quarrel with you on that. The same party has run that country since 1929. We have seen more progress to a democratic opening in the last four or five years than we have in the previous 50. I do not think you should ignore that.

Cardenas almost won the election, and maybe he would have, if the ballots had been counted honestly in 1988. I do not know those facts. Right now the polls show him with about 8 per cent support, largely because he has not presented an economic policy. In other words, in the mid-term elections three years ago the PRI won, and everyone thinks they probably won more or less in a straightforward way. Some 25 per cent of Mexican cities are now run by opposition parties. Mexico is not a democracy in our image or in yours. You are absolutely right. However, there are changes taking place.

[Traduction]

exporté au Mexique, soit peut-être 36 milliards de dollars. Les États-Unis ont un excédent commercial avec le Mexique.

Les exportations de ce que l'on appelle la *maquiladora* ne sont pas incluses dans ces chiffres. Les chiffres que je vous ai donnés pour le Mexique excluent ceux-là. Une *maquiladora*, c'est une zone franche où les industriels peuvent transformer des biens destinés à être exportés. Les biens intermédiaires ou non finis sont expédiés au Mexique, transformés et ensuite réexpédiés aux États-Unis. Dans les chiffres que je vous ai donnés, certains biens sont destinés à l'exportation alors que d'autres sont destinés à la production pour le marché mexicain.

Le marché mexicain est un marché en pleine croissance qui attire beaucoup d'investisseurs, non seulement pour l'exportation, mais parce que les industriels y voient des possibilités très intéressantes. La majeure partie des automobiles produites au Mexique restent au Mexique. Au fait, on trouve deux industries distinctes. L'une est comparable à l'usine Ford qui vise le marché d'exportation, alors que l'autre destine ses produits au marché mexicain qui croît plus rapidement que le nôtre ou le vôtre. Les gens essaient d'en tirer profit.

Autrement dit, l'économie mexicaine est aussi compliquée que la vôtre et la nôtre, mais tout de même pas aussi évoluée. Les gens investissent et exportent pour diverses raisons.

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, je tiens à remercier le témoin. Quand vous êtes à Mexico même, vous sentez vraiment le dynamisme, la puissance de ce pays. La grande différence entre le Canada et le Mexique, et qui m'inquiète, c'est que ce soit un État unipartite et ce qui m'inquiète aussi, ce sont les conséquences qui découlent de cette situation. J'ai l'impression d'être parmi les quelques rares personnes à se préoccuper de ce problème.

M. Weintraub: Puis-je ajouter quelques mots? Certes, c'est un État unipartite, personne ne va le nier. Le même parti dirige le pays depuis 1929. Nous avons été en mesure de constater une plus grande ouverture sur la démocratie au cours des quatre ou cinq dernières années par rapport aux cinquante années précédentes. Il faut en tenir compte.

M. Cardenas a failli gagner les élections, et peut-être aurait-il été vainqueur si les bulletins de vote avaient été comptés de façon honnête en 1988. Je n'en sais rien. Actuellement, les sondages indiquent que 8 p. 100 de la population lui accordent son appui, principalement parce qu'il n'a pas présenté de politique économique. Autrement dit, lors des élections tenues à mi-mandat il y a trois ans, c'est le PRI qui l'a emporté et tout le monde pense que le parti a gagné de façon plus ou moins honnête. Environ 25 p. 100 des villes mexicaines sont aujourd'hui dirigées par des partis d'opposition. À nos yeux ou aux vôtres, le Mexique n'est pas une démocratie. Vous avez absolument raison. Cependant, on assiste actuellement à des changements.

[Text]

Senator Stollery: First, I am not an advocate of Cardenas or of any of the others. When one reads some of the Mexican political observers, one realizes that in the past there have been other presidents who have appeared to have been the beginnings of a new era. One of the characteristics of Mexican presidents is that they will be the beginning of a new era.

Senator MacEachen: Mr. Chairman, I have a number of questions for Professor Weintraub. I want to assure him that on the wage question I have not reached any firm belief. I am searching for some way of reaching a conclusion as to the significance of the relatively low wages in Mexico with respect to Canada and the United States, and what impact that will have on jobs in Canada and the United States and on wages in Canada and the United States for those jobs that still remain in those countries.

You have made some helpful comments in saying that the incentive for production in Mexico would likely arise in those operations in which labour costs are a large proportion of total costs, namely, 25 per cent. Mr. Cohen has said there have been no analytical impact studies that would identify those industries affected by the free trade agreement in Canada or the United States that would say, "Well, there are 'x' number of industries with that wage proportion, and therefore they will be vulnerable." At least I do not know about them. I think you have been helpful in at least making that concession.

The next point I want to put in the form of a question is this: What do you say to Lester Thurow's comment that one-third of workers in the United States and Canada will lose their jobs? They will lose them in droves. What is your comment? Is he wrong? Is he right? Are you both right?

Mr. Weintraub: I do not know exactly what Lester Thurow said.

Senator MacEachen: I know, and I am honestly reporting it to you.

Mr. Weintraub: I was about to say that I would take what you said as accurate.

Let me approach it from a slightly different angle, and then I will answer the question. Let me get to it in my way.

A number of studies have looked at these things. McKenzie and Company just finished one, which I cited. I have not read the study, but I read the report in the *New York Times*. The study had to do with when industrialists invest and where labour costs rank on the list of investments.

[Traduction]

Le sénateur Stollery: Premièrement, je ne suis pas un partisan de Cardenas ou de n'importe qui d'autre. Lorsqu'on observe un peu la scène politique mexicaine, on se rend compte que dans le passé, d'autres présidents ont donné l'impression d'entreprendre une ère nouvelle. L'une des caractéristiques des présidents mexicains, c'est qu'ils sont toujours le symbole d'une ère nouvelle.

Le sénateur MacEachen: Monsieur le président, j'aimerais poser un certain nombre de questions à M. Weintraub. Je tiens à lui dire qu'en ce qui concerne la question des salaires, je ne suis pas encore très convaincu. Je cherche une façon d'en venir à une conclusion au sujet de l'importance des salaires relativement bas au Mexique par rapport à ceux versés au Canada et aux États-Unis, ainsi que sur la façon dont ce phénomène touchera l'emploi au Canada et aux États-Unis, de même que les salaires versés au Canada et aux États-Unis pour les emplois qui demeureront dans ces pays.

Les remarques que vous avez faites selon lesquelles la motivation à l'égard de la production augmenterait probablement dans les usines mexicaines où les coûts de main-d'œuvre constituent une bonne portion du coût total, notamment 25 p. 100, ont été très utiles. M. Cohen a déclaré qu'aucune étude d'impact n'avait été effectuée pour déterminer quelles industries seraient touchées par le libre-échange au Canada ou aux États-Unis et quelles industries comptant un tel pourcentage de masse salariale seront par conséquent vulnérables. Si elles ont été faites, je ne les connais pas. Je crois que vous avez été honnête de faire au moins cette concession.

Ma question est donc la suivante: que pensez-vous de l'observation de M. Lester Thurow selon qui un tiers des travailleurs américains et canadiens vont perdre leur emploi? Ils vont être très nombreux. Qu'en pensez-vous? A-t-il tort ou raison? Avez-vous tous les deux raison?

M. Weintraub: Je ne sais pas exactement ce qu'a dit M. Thurow.

Le sénateur MacEachen: Je le sais et je suis franc avec vous.

M. Weintraub: J'allais justement dire que j'allais prendre votre parole.

Permettez-moi d'aborder la question sous un angle légèrement différent et ensuite je vais y répondre. J'aimerais procéder à ma façon.

Il existe un certain nombre d'études sur cette question. La firme *McKenzie and Company*, que je viens de citer, vient tout juste d'en terminer une. Je n'en ai pas pris connaissance, mais j'ai lu le rapport dans le *New York Times*. L'étude portait sur le moment que choisissent les industriels pour investir et sur les secteurs où les coûts de main-d'œuvre sont inclus dans les investissements.

[Text]

The International Trade Commission did extensive studies, sector by sector, on how U.S. industries might be affected. They did not put it the way I did, about what proportion wages are of total costs, but they did look, industry by industry, at what the impact on the United States would be. We now have three or four dozen general models of one kind or another which break things down by sectors. Computable general equilibrium models do that. Don't take them at face value, but they are indicative of the kinds of things to look at.

I have done some on Texas myself. I have not done a computable general equilibrium model, but I have looked at industries, elasticities, effects of tariff reductions and the effects of Mexican economic growth. We then tried to locate where the production would take place in Texas and what the employment would be.

We have been doing that for my own state. I can give you the results if you want. When Gary Hufbauer and Jeffery Schott did their study on the United States they did not use a general equilibrium model but they tried to break it down sector by sector.

The conclusion which almost all of these studies reach is that the effect on jobs in the United States would be negligible. Most of them think it would be slightly positive by about 20,000 or 30,000, and that is negligible in the U.S. economy. In a good year the United States adds two million jobs. Even in bad years we do that. Therefore, these figures get lost in the rounding out. They are not significant one way or the other.

I have not seen the Canadian studies, but I have seen the detailed industry studies. I have examined the general equilibrium models that have been done by Canadian economists, and they come to roughly the same conclusions about the Canadian economy.

If Lester Thurow is saying that a good many U.S. workers are unskilled, or lack the necessary skills in order to be able to take advantage of the kind of competitive situation the United States and Canada will face in the world, then I agree with him. But I just do not understand how you can blame that potential on Mexico. Mexican imports into the United States at the moment are \$30 billion out of a \$6 trillion economy. I just do not see the translation from Mexico to the U.S. job situation. The U.S. job situation and the U.S. economic activity, as I see it, depend on our own macroeconomic policy; if anyone is to blame, it is the U.S. I just do not understand

[Traduction]

La Commission internationale du commerce a fait des études sectorielles approfondies sur les répercussions possibles de l'ALÉNA sur les industries américaines. Leurs auteurs n'ont pas procédé de la même façon que moi en ce qui concerne le rapport entre les salaires et le coût total, mais ils ont effectivement examiné, industrie par industrie, les effets que l'accord pourrait avoir sur les États-Unis. Nous disposons maintenant de dizaines de modèles généraux dans lesquels on fait une ventilation par secteur. C'est le cas des modèles d'équilibre général qu'il ne faut pas prendre à la lettre, mais plutôt considérer comme des indicateurs des éléments à examiner.

J'ai moi-même élaboré certains de ces modèles sur le Texas. Je n'ai pas fait de modèle d'équilibre général, mais j'ai examiné des questions comme les industries, l'élasticité de l'offre et de la demande, l'effet des réductions tarifaires et les répercussions de la croissance de l'économie mexicaine. Nous avons ensuite tenté de trouver à quel endroit les industries s'installeraient au Texas et combien de personnes elles emploieraient.

Nous avons fait cela pour mon propre État. Je peux vous donner les résultats si vous voulez. Lorsque MM. Gary Hufbauer et Jeffery Schott ont effectué leur étude sur les États-Unis, ils n'ont pas utilisé un modèle d'équilibre général, mais ont plutôt essayé de donner une ventilation par secteur.

La conclusion de presque toutes les études, c'est que l'accord aurait des répercussions négligeables sur la situation de l'emploi aux États-Unis. La plupart prévoient un apport légèrement positif, soit environ 20 000 à 30 000 emplois, ce qui est négligeable pour l'économie américaine. Quand la conjoncture est bonne, les États-Unis créent deux millions d'emplois par année. Même durant les mauvaises années, on arrive à atteindre cet objectif. Par conséquent, ces chiffres se perdent lorsqu'ils sont arrondis. Ils n'ont pas beaucoup d'importance d'une façon ou d'une autre.

Je n'ai pas pris connaissance des études canadiennes, mais des études détaillées sur l'industrie. J'ai examiné les modèles d'équilibre général conçus par les économistes canadiens qui en viennent sensiblement aux mêmes conclusions au sujet de l'économie de votre pays.

Si M. Lester Thurow prétend qu'un très grand nombre de travailleurs américains ne sont pas spécialisés ou ne possèdent pas les compétences nécessaires pour tirer parti de la situation concurrentielle à laquelle devront faire face les États-Unis et le Canada sur les marchés mondiaux, alors oui, je suis d'accord avec lui. Mais je ne comprends tout simplement pas comment vous pouvez mettre cette possibilité sur le dos du Mexique. Les importations mexicaines aux États-Unis représentent actuellement 30 milliards de dollars dans une économie de 6 billions de dollars. Je ne vois vraiment pas le rapport qu'on peut faire entre la situation de l'emploi au Mexique et aux

[Text]

how people reach the conclusion that massive job losses are caused by imports from Mexico. I am not good enough to project 15 years ahead, as Mr. Cohen is, with respect to what the employment considerations are. I just cannot do that.

Senator MacEachen: You have mentioned a number of studies, and have referred to the models, intimating that they are suggestive only, and I think that is a pretty good comment to make about models, in view of the Canadian experience.

You mentioned studies by the International Trade Commission. I do not know what opinion you have of the studies that emanate from your government, but I have found that the agencies of the Canadian government have become — how shall I put it? — active supporters of the government line and seem to have abandoned what has been traditional objectivity. For example, the studies on the FTA have proven to be quite wrong.

Mr. Weintraub: C.D. Howe does not agree with you. The International Trade Commission, by the way, is a creature of the U.S. Congress. I take your point.

Senator MacEachen: I have watched this increasing phenomenon of government agencies adjusting their conclusions to the prevailing policy of the government. It is very evident, so I, personally, do not have the same confidence in that source. In fact, this committee examined the impacts of the free trade agreement and concluded that it was not possible to say at this time whether the results were positive or negative. In reaching that conclusion, they rejected the line of the Department of Finance, the trade department of the government as a whole, and asked for further studies to be made. That report has been sent to the Senate.

I have before me, Professor Weintraub, a publication called *Technology Review*, which is put out by MIT. That is not in the same category as the University of Texas, but it is not a bad school. There are two articles on NAFTA; one is by Clyde Prestowitz and the other is by Harley Shaiken. I should like to put before you a few thoughts which they have raised in these articles.

Mr. Weintraub: Neither one is from MIT, by the way.

Senator MacEachen: That is right, but Thurow is, and it is published by MIT.

Mr. Weintraub: Just as you listen to all views, I will take all views.

[Traduction]

États-Unis. La situation de l'emploi et l'activité économique aux États-Unis, d'après ce que je vois, sont tributaires de notre propre politique macroéconomique. S'il faut blâmer quelqu'un, ce sont les États-Unis. Je ne comprends tout simplement pas comment on peut en arriver à la conclusion que les importations du Mexique font perdre des milliers et des milliers d'emplois. Je n'ai pas les compétences nécessaires pour faire des prévisions pour quinze ans, comme c'est le cas de M. Cohen, en ce qui a trait à la situation de l'emploi. J'en suis tout à fait incapable.

Le sénateur MacEachen: Vous avez signalé un certain nombre d'études, vous avez parlé des modèles en laissant entendre qu'ils ne sont élaborés qu'à titre indicatif et je pense que c'est une très bonne observation, compte tenu de l'expérience canadienne.

Vous avez parlé des études faites par la Commission internationale du commerce. Je ne sais pas ce que vous pensez des études qui émanent de votre gouvernement, mais je trouve que les organismes du gouvernement canadien sont devenus — comment pourrais-je dire — d'ardents partisans de la politique gouvernementale et semblent avoir mis de côté l'objectivité traditionnelle dont ils faisaient preuve. Par exemple, les études réalisées sur l'ALÉ se sont avérées assez erronées.

M. Weintraub: L'Institut C. D. Howe n'est pas d'accord avec vous. Au fait, la Commission internationale du commerce est une création du Congrès américain. Je prends note de ce que vous dites.

Le sénateur MacEachen: J'ai constaté que ces organismes gouvernementaux adaptent de plus en plus leurs conclusions à la politique du gouvernement. C'est très évident, si bien que, personnellement, je ne me fie plus autant à cette source. En fait, le comité a examiné les répercussions de l'accord de libre-échange et en est venu à la conclusion qu'il était impossible de préciser actuellement si les résultats de l'accord étaient positifs ou négatifs. Cela dit, le comité a rejeté les conclusions du ministère des Finances, de tout le ministère du Commerce et a demandé que l'on réalise d'autres études. Ce rapport a été envoyé au Sénat.

Monsieur Weintraub, j'ai devant moi une revue intitulée *Technology Review*, qui est publiée par le MIT. Ce n'est pas un ouvrage du même calibre que les études de l'Université du Texas, mais ce n'est pas une mauvaise école. On y trouve deux articles sur l'ALÉNA, l'un de M. Clyde Prestowitz et l'autre de M. Harley Shaiken. J'aimerais vous faire part de quelques idées que contiennent ces articles.

M. Weintraub: Ni l'un ni l'autre des auteurs n'est du MIT, soit dit en passant.

Le sénateur MacEachen: C'est juste, mais c'est le cas de M. Thurow et il est publié par le MIT.

M. Weintraub: Je vais faire comme vous, et je vais entendre tous les points de vue.

[Text]

Senator MacEachen: Sure. Even the South would not mind listening to the East, would it?

There are a lot of comments in this article which I will not go into. The article talks about the post-war U.S. economic and trade policies. As a result of a preliminary analysis, the writer says that two ideas were becoming especially clear. I will not mention the first. He says:

The second revelation, linked to the first, was that the neoclassical notion that low wages in developing countries are primarily the result of low productivity is not necessarily true. Studies by Walter Russell Mead, of the World Policy Institute, and Harley Shaiken, of the University of California, showed that developing countries usually close the productivity gap much faster than the wage gap. One of the most powerful examples was Mexico itself, where some auto plants were achieving 85 per cent of U.S. productivity levels while paying wages only 6 per cent of those in similar U.S. plants.

The implication of the article is that that is to be the pattern of the future and that American negotiators have failed, in the negotiation, to take into account this particular problem. I recommend the article for anyone to read, because it raises a lot of questions.

Mr. Weintraub: The views of Clyde Prestowitz are well known in the United States. I have not read this article. He is a respected fellow in his field, because he presents his arguments vigorously and gives a lot of evidence. Mr. Cohen works with Mr. Prestowitz. You have just heard those arguments, and the conclusion of the arguments he gives is "Let's have some managed trade". That is where he comes out. So, if you really want to go along with Prestowitz, you want to manage trade very precisely, sector by sector. If we managed our trade, believe me, you'd get hurt.

I just read in the newspaper yesterday that your minister said that, when we managed our semiconductor trade with Japan and forced them to buy from the United States, you got sideswiped. That is what would happen if we managed our trade. Since you are so much smaller than we are, I don't think you would be happy with that.

With regard to Harley Shaiken, I know Harley. He is very good in the auto industry. He cites about three plants in all his articles and he extrapolates the whole Mexican economy from those. It is quite true that productivity there is likely to go up

[Traduction]

Le sénateur MacEachen: Bien sûr. Même le Sud n'aurait pas d'objection à écouter les arguments de l'Est, n'est-ce pas?

L'article renferme de nombreuses remarques que je ne vous donnerai pas. Il est question des politiques économiques et commerciales américaines d'après-guerre. Après avoir effectué une analyse préliminaire, l'auteur signale que deux points devenaient particulièrement évidents. Je ne vous parlerai pas du premier, mais voici ce qu'il dit du second:

La seconde révélation, liée à la première, est que la notion néo-classique selon laquelle les faibles salaires dans les pays en développement sont en grande partie attribuables à une faible productivité, n'est pas nécessairement vraie. Des études réalisées par M. Walter Russell Mead du *World Policy Institute* et par M. Harley Shaiken de l'Université de la Californie, indiquent que les pays en développement réussissent habituellement à combler l'écart de la productivité beaucoup plus rapidement que celui des salaires. L'un des exemples les plus probants est le Mexique où, dans certaines usines de construction d'automobiles, on atteignait 85 p. 100 de la productivité des États-Unis tout en versant des salaires équivalant à peine à 6 p. 100 de ceux accordés aux ouvriers d'usines américaines semblables.

On en déduit alors qu'il s'agit là d'un modèle d'avenir et que les négociateurs américains n'ont pas tenu compte de ce problème précis. Je recommande à tout le monde de lire l'article parce qu'il soulève beaucoup de questions.

M. Weintraub: Les opinions de M. Clyde Prestowitz sont très répandues aux États-Unis. Je n'ai pas lu cet article. Il est très respecté dans son domaine parce qu'il présente ses arguments avec force et qu'il les étaye de nombreuses preuves. M. Cohen travaille avec M. Prestowitz. Vous venez tout juste d'entendre ces arguments et la conclusion qu'il en tire: «Il faut avoir des échanges commerciaux administrés.» C'est ce qu'il pense. Donc, si vous voulez vraiment respecter les principes de M. Prestowitz, il faut administrer les échanges commerciaux de façon très précise, secteur par secteur. Et si nous le faisons, croyez-moi, vous en souffrirez.

J'ai lu dans le journal d'hier que votre ministre a dit que lorsque nous avons procédé à l'administration de notre commerce de semi-conducteurs avec les Japonais et que nous les avons obligés à acheter des États-Unis, vous en avez subi les contrecoups. C'est ce qui se produirait si nous procédions à l'administration de nos échanges commerciaux. Comme vous êtes tellement plus petits que nous, je me pense pas que la situation aurait l'heur de vous plaire.

Pour ce qui est de M. Harley Shaiken, je dois dire que je le connais. Il est spécialisé dans l'industrie de l'automobile. Il cite le cas de trois usines dans tous ses articles et il fait de l'extrapolation à partir de ces données pour l'ensemble de

[Text]

more rapidly than wages, particularly in a country that created no jobs for ten years and where there is a tremendous excess labour force.

However, I challenge you to give me an example of where productivity went up and it was possible to eternally — five years, ten years — hold down wages. I challenge you to give me even one case.

Senator MacEachen: You have reflected your own view in your paper, which has been, in a sense, the neoclassical or the classical view.

Mr. Weintraub: I am pretty mainstream, that is correct.

Senator MacEachen: It has been the classical view that there is bound to be an increase in wages in a developing country as a result of trade. As one interested in development, I regard that as a very positive thing, but I have to say at the same time that as we go into NAFTA we ought to be conscious of the impacts. I think what you are doing, to some extent, is to try to gloss over the impact on workers and wages that will occur from the undoubted fact that there is very high productivity in certain industries in Mexico and relatively very low wages. What we must address is what happens to that interval. You can comment on that.

Mr. Weintraub: My only comment is that I do not accept the reference that I am willing to gloss over the wage impact. I have studied that as extensively as I need to here. I have looked at it in models, I have examined it in individual cases and I have examined it in great detail in Texas. I may be wrong. I accept that. I also confess that I am neoclassical/mainstream in my thinking.

The Chairman: Could you tell us at this point what the conclusion of your studies on wage rates is?

Mr. Weintraub: The conclusion is that the impact could be negative in a small proportion of industries that are already losing competitiveness, where the impact has already been negative regardless of NAFTA, that for the majority of the working population it will probably create employment, and that wages should go up as a consequence. I come to exactly the opposite conclusion.

Senator MacEachen: Let me ask you further. The Mexican auto industry has been in existence for a considerable time. Nevertheless, Mexican workers receive about one-eighth of the compensation of their U.S. counterparts, even though their productivity and quality are as great and sometimes greater. That situation has prevailed. Why will it change?

[Traduction]

l'économie mexicaine. C'est vrai que la productivité du Mexique est susceptible d'augmenter beaucoup plus rapidement que les salaires, particulièrement dans ce pays qui n'a créé aucun emploi depuis dix ans et qui compte un gros excédent de main-d'oeuvre.

Cependant, je vous mets au défi de me trouver un exemple de pays où la productivité a augmenté et où il a toujours été possible, pendant cinq, dix ans, de maintenir les salaires à la baisse. Trouvez-moi un seul cas.

Le sénateur MacEachen: Dans votre document, vous énoncez votre opinion et, en un sens, c'est l'opinion néo-classique ou classique.

M. Weintraub: Mes théories s'inscrivent dans celles du courant dominant, c'est juste.

Le sénateur MacEachen: Vos confrères estiment que le commerce dans un pays en développement fait toujours augmenter les salaires. Comme la question du développement m'intéresse, je crois que c'est là un aspect très positif, mais je dois dire en même temps qu'avant de nous engager dans l'ALÉNA, nous devons être conscients de ses répercussions. À mon avis, dans une certaine mesure, vous essayez d'atténuer le fait qu'au Mexique, certaines industries offrant des salaires très bas auront un taux de productivité très élevé et que cela aura des conséquences sur les travailleurs et sur les salaires. Ce qui doit nous préoccuper, c'est ce qui se passera au sujet de cet écart. Qu'en pensez-vous?

M. Weintraub: La seule chose que j'ai à dire, c'est que je ne suis pas d'accord avec vous lorsque vous dites que je tente d'atténuer la question des répercussions salariales que j'ai étudiée aussi minutieusement que possible. J'ai examiné les modèles pertinents, les cas particuliers et j'ai examiné toute la question en détail pour le Texas. Je peux me tromper, je l'accepte. Je reconnais également que je penche du côté du courant de pensée dominant.

Le président: Pouvez-vous nous dire à quelle conclusion vous en venez dans vos études sur les salaires?

M. Weintraub: La conclusion, c'est que l'accord pourrait avoir des répercussions négatives sur un petit nombre d'industries qui accusent déjà du retard en matière de compétitivité, lesquelles subissent déjà des conséquences néfastes, peu importe l'ALÉNA; je crois également que pour la majorité de la population ouvrière, l'ALÉNA va probablement créer de l'emploi et que, par conséquent, les salaires devraient augmenter. J'en viens exactement à la conclusion opposée.

Le sénateur MacEachen: Permettez-moi de poser une autre question. L'industrie automobile mexicaine existe depuis assez longtemps. Néanmoins, les travailleurs mexicains touchent environ un huitième de la rémunération de leurs homologues américains, même si leur productivité et la qualité de leurs produits sont très bonnes, voire parfois supérieures. Il en a toujours été ainsi. Pourquoi cela changera-t-il?

[Text]

Mr. Weintraub: The Mexican auto industry has, as you said, been in existence for a long time. It was supported essentially by limitations on imports and heavy government subsidies. About a third of the government subsidy, until about five years ago — and I think I am understating it — went to the auto industry. They were not competitive. Under those conditions it was hard to meet the wages. That has been turned around in the last four or five years and they have now developed some world-class plants. That is a fairly new phenomenon.

Therefore, I do not think it is correct to go way back to the start of the industry. You really have to look at how much they have caught up only in the last four or five years, because that is the only time in which they have been able to compete. They are still a protected industry.

One of the points he made is that protection is going to come down slowly. The domestic content provisions, for example, will come in over eight years in that particular auto industry. I think you will find that the wages in the auto industry have gone up in the last few years faster than Mexican wages generally.

What I am saying is consistent with the fact that I expect a growing industry with higher productivity. They are by no means at U.S. levels yet. I expect Mexican wages to slowly catch up, but I do not know how long it will take.

Senator MacEachen: Let me take you to another aspect of the wage situation, which is described as the demonstration effect, namely, that as American workers become more conscious of lower wages in Mexico, as certain plants move to Mexico, American workers are smart enough to understand that they must settle for less because of this threat across their borders.

The article states that:

Mexico's low wages could add to the significant downward pressure on U.S. wages already occurring as the United States integrates further into the global economy... Given such pressure, it is hardly surprising that U.S. workers have seen real earnings drop by 13 per cent since 1969.

I will read one or two further paragraphs. It goes on:

[Traduction]

M. Weintraub: Comme vous l'avez dit, l'industrie automobile mexicaine existe depuis longtemps. Essentiellement, elle a réussi à survivre à cause des restrictions à l'égard des importations et des importantes subventions gouvernementales. Encore il y a cinq ans, environ le tiers des subventions gouvernementales, et je crois que cette fraction est plus élevée, était versé à l'industrie automobile qui n'était pas concurrentielle. Dans ces conditions, il était difficile de verser des salaires décents. La situation a changé au cours des quatre ou cinq dernières années et le Mexique compte maintenant certaines usines de catégorie mondiale. Le phénomène est relativement nouveau.

Par conséquent, je pense qu'il n'est pas juste de remonter aux débuts de l'industrie. En fait, il faut voir le rattrapage que l'industrie automobile mexicaine a été en mesure de faire au cours des quatre ou cinq dernières années parce que ce n'est que depuis ce temps-là qu'elle est en mesure de livrer concurrence. Mais c'est toujours une industrie protégée.

L'un des points qu'il a soulevés aussi, c'est que le protectionnisme devrait diminuer lentement. Les dispositions concernant le contenu mexicain, par exemple, vont être appliquées sur une période de huit ans dans l'industrie de l'automobile en particulier. Vous allez constater que les salaires dans cette industrie ont augmenté plus vite au cours des dernières années que les salaires versés en général au Mexique.

Tout cela, il me semble, est conforme à mes prévisions, à savoir que l'industrie va prendre de l'expansion et que la productivité va augmenter. Bien sûr, on n'a pas encore atteint les niveaux des États-Unis. À mon avis, on devrait assister au Mexique à un rattrapage salarial lent, et je ne sais pas combien de temps cela va prendre.

Le sénateur MacEachen: Permettez-moi de vous présenter un autre aspect de la situation salariale que l'on décrit comme l'effet de démonstration, à savoir qu'au fur et à mesure que les travailleurs américains vont se rendre compte des faibles salaires versés au Mexique, puisque certaines usines vont aller s'installer dans ce pays, ils sont suffisamment intelligents pour comprendre qu'ils devront accepter moins à cause de cette menace à l'extérieur de leurs frontières.

On dit aussi dans l'article:

Les faibles salaires versés au Mexique pourraient venir ajouter aux importantes pressions à la baisse qui s'exercent sur les salaires accordés aux États-Unis au fur et à mesure que ce pays pénètre l'espace mondial... Compte tenu du phénomène, il est peu étonnant de constater que les travailleurs américains ont vu leurs salaires réels baisser de 13 p. 100 depuis 1969.

Je vais vous lire un ou deux autres paragraphes.

[Text]

A 1992 *Wall Street Journal* poll confirmed that NAFTA could reinforce this trend, as one-quarter of 455 leading corporate executives said they are either "very likely" or "somewhat likely" to use the treaty as a bargaining chip to hold down wages, and about 40 per cent maintained that they may move at least some production to Mexico within the next several years. Indeed, in the early 1980s many large unionized U.S. companies sought to downplay their investments in Mexico; in the 1990s they take union leaders on tours of Mexican facilities.

Only a few plants need to relocate to produce a large demonstration effect. In 1987 Zenith's 1,600 remaining U.S. manufacturing workers in Springfield, Mo., accepted an 8.1 per cent pay cut and a five-year contract, among other concessions, to avoid losing their jobs to Mexican workers.

That is a series of thoughts and considerations that I should like you to comment upon.

Mr. Weintraub: I do not quarrel with the argument that real wages have gone down at the middle to lower end for U.S. workers over the last 12 or 13 years. That happened pre-NAFTA — that is, NAFTA did not exist then. It occurred because of competitive conditions in the world. Unionization in the private sector is now down to 12 per cent in the United States. In other words, the unions have been losing power.

The evidence is there. You cannot ignore it. There has been an adverse effect on U.S. wages as a result of world competition. But then you have to look at the other side of that. The other side is that U.S. productivity and growth has been languishing since 1973. The clue to higher wages in any country is productivity and more productivity.

As we are seeing in the United States, as you are seeing in Canada, and as Mexico is seeing in its own market, increases in productivity at first will hurt employment. We are all getting a bit of a recovery without employment. That is happening in Mexico and in the United States. It would take some durability of the recovery before new workers are put on. There was a piece the other day in the *New York Times*, or the *Wall Street Journal*, from the U.S. Department of Labour concerning how much overtime is taking place in the U.S. factory sector as opposed to the hiring of new people, because of the costs involved for benefits, and so on. The answer is, "Yes, people do get hurt all the time from changes." In an

[Traduction]

Un sondage effectué en 1992 par le *Wall Street Journal* confirme que l'ALÉNA pourrait renforcer cette tendance, un quart des 455 dirigeants d'entreprises ayant déclaré qu'ils sont «très susceptibles» ou «quelque peu susceptibles» d'utiliser le traité comme outil de négociation afin de maintenir les salaires à la baisse; en outre, environ 40 p. 100 ont soutenu qu'ils pourraient à tout le moins déménager certaines usines au Mexique au cours des prochaines années. En fait, au début des années 1980, nombre des grandes sociétés américaines comptant des travailleurs syndiqués ont tenté de minimiser l'importance de leurs investissements au Mexique; durant les années 1990, ils ont invité les chefs syndicaux à visiter certaines usines mexicaines.

Seules quelques usines auront besoin de s'installer ailleurs pour produire un vaste effet de démonstration. En 1987, les 1 600 ouvriers encore en poste dans les usines de la Zenith à Springfield au Missouri, ont accepté une réduction salaire de 8,1 p. 100 ainsi qu'un contrat de cinq ans, entre autres concessions, pour éviter de perdre leur emploi au profit de travailleurs mexicains.

Voilà quelques sujets sur lesquels j'aimerais entendre vos commentaires.

M. Weintraub: Je ne conteste pas le fait que les salaires réels, dans la tranche moyenne et inférieure, ont diminué pour les travailleurs américains au cours des douze ou treize dernières années. Le phénomène s'est produit avant l'ALÉNA. Et il est attribuable à la concurrence mondiale. La syndicalisation dans le secteur privé a connu une baisse de 12 p. 100 aux États-Unis. Autrement dit, les syndicats perdent du pouvoir.

Les preuves sont là. Vous devez en tenir compte. La concurrence mondiale a eu des répercussions négatives sur les salaires versés aux États-Unis. Mais il faut aussi voir l'envers de la médaille, à savoir que la productivité et la croissance aux États-Unis traînent de l'arrière depuis 1973. Si l'on veut faire augmenter les salaires dans n'importe quel pays, il faut que la productivité augmente sans cesse.

On le constate aux États-Unis, vous le constatez aussi au Canada, et le Mexique le constate dans son propre marché, tout accroissement de la productivité au départ est négatif pour l'emploi. Nous assistons tous actuellement à une reprise timide, mais qui ne s'accompagne pas d'un redressement du marché de l'emploi. C'est ce qui se produit au Mexique et aux États-Unis. Il va falloir que la reprise persiste un certain temps avant d'engager de nouveaux travailleurs. Un article du secrétariat du Travail des États-Unis a paru l'autre jour dans le *New York Times* ou le *Wall Street Journal* concernant les heures supplémentaires dans le secteur manufacturier aux États-Unis, mesure prise au lieu d'engager de nouveaux ouvriers à cause

[Text]

economy the size of ours, \$6 trillion, more people get hurt from the changes in that economy than from anything else.

I would ask you a different question. The appropriate question is: Where will the hurt be greater — from refusing the change or from changing? From looking at opportunities or restricting? The analysis that I should like to make is to look at the cost of nonchange alongside the cost of change. The cost of nonchange is infinitely greater.

Senator MacEachen: Is Professor Weintraub asking me a question?

Mr. Weintraub: Take it either way.

The Chairman: I thought it was a rhetorical question.

Senator MacEachen: I will allow Senator Grafstein to continue. I have a couple of questions more, but I do not want to take more time now.

The Chairman: I should like to go to Senator Cogger.

Senator Cogger: Thank you. I feel the meeting has been one-sided.

The Chairman: No, that is not correct. I asked Senator Cogger earlier if he had questions. He is the fourth person who indicated that he wants to address questions to this witness. Actually, Senator Grafstein is ahead of him on my list. It would be unfair to Senator Grafstein, but I think the committee would want me to be unfair so that Senator Cogger can ask his questions now.

Senator Grafstein: I do not want to put the chairman in an ambiguous position. Please proceed.

Senator Stollery: We should thank Senator Cogger for being here and staying, since he is the only representative of his party. That should be noted on the record.

The Chairman: He represents his party well.

Senator Cogger: Dr. Weintraub, you have seen that the atmosphere that reigns here is friendly and cordial, as always.

First, I should like to put on the record a comment made by Senator MacEachen. When the committee reported that it was too early to conclude on the effects of the FTA, thereby abandoning the line, as Senator MacEachen put it, of the Department of Finance, the committee also stayed away from the line of some vigorous opponents of free trade who want to blame everything, including the weather, on the free trade agreement. By taking the wise position that it was too early to come down with a real assessment, the committee stayed away

[Traduction]

du coût des avantages sociaux et autres. La réponse est simple: «Oui, les changements font toujours mal.» Dans une économie comme la nôtre, soit de 6 billions de dollars, les changements font beaucoup plus mal que dans n'importe quelle autre économie.

Mais j'aimerais vous poser la vraie question que j'exprimerai en ces termes: qu'est-ce qui fera le plus mal: refuser le changement ou le changement comme tel? Envisager les perspectives ou imposer des restrictions? J'aimerais faire une analyse sur le refus du changement par rapport aux coûts du changement. Dans le premier cas, ça coûte beaucoup plus cher.

Le sénateur MacEachen: Est-ce que M. Weintraub me pose une question?

M. Weintraub: C'est vous qui décidez.

Le président: Je croyais qu'il s'agissait d'une question pour la forme.

Le sénateur MacEachen: Je vais permettre au sénateur Grafstein de poursuivre. J'ai quelques autres questions, mais je ne veux pas prendre plus de temps pour l'instant.

Le président: Je cède donc la parole au sénateur Cogger.

Le sénateur Cogger: Merci. J'ai l'impression qu'on n'a entendu aujourd'hui qu'un côté de l'histoire.

Le président: Non, ce n'est pas juste. J'ai demandé au sénateur Cogger plus tôt s'il avait des questions. Il est la quatrième personne à avoir signalé son intention de poser des questions au témoin. En fait, le sénateur Grafstein est avant lui sur ma liste. Cela n'est pas juste pour le sénateur Grafstein, mais je pense que le comité accepte que je sois injuste et que je permette au sénateur Cogger de poser ses questions.

Le sénateur Grafstein: Je ne veux pas mettre le président dans une situation embarrassante. Allez-y.

Le sénateur Stollery: Nous devrions remercier le sénateur Cogger d'être ici et de rester avec nous puisqu'il est le seul représentant de son parti. Il faudrait le mentionner au compte rendu.

Le président: Il représente bien son parti.

Le sénateur Cogger: Monsieur Weintraub, vous voyez que l'atmosphère qui règne ici est amicale et cordiale, comme toujours.

Premièrement, j'aimerais que l'on consigne au compte rendu une observation faite par le sénateur MacEachen. Lorsque le comité a dit dans son rapport qu'il était prématuré de tirer une conclusion sur les effets de l'ALÉ, abandonnant ainsi la ligne tracée, comme l'a dit le sénateur MacEachen, par le ministère des Finances, le comité s'est également départi de la ligne de pensée de certaines personnes qui s'opposent vigoureusement au libre-échange et qui sont prêtes à lui faire porter le blâme pour tout ce qui est autour d'elles, y compris la météo. En

[Text]

from the "pro" line just as much as it stayed away from the "con" line.

Senator MacEachen: Quite so. I agree with that.

Senator Cogger: Is that fair?

Senator MacEachen: Yes.

Senator Cogger: Thank you, sir.

The Chairman: I wonder if either of you is correct, or both. Was the report not that it was too early, but that the data to form a conclusion were not available?

Senator Cogger: We have too many anecdotes and not enough data.

Senator Stollery: We had a tremendous witness.

The Chairman: Unless the data were collected, it would never be possible to make what would be regarded by the committee as a satisfactory conclusion.

Senator Cogger: Then we are both wrong and we did not stay away from a party line or a government line. The Chair has corrected me. Do you consider yourself corrected?

Senator MacEachen: I do not accept his correction, because we concluded that it was impossible to conclude either negatively or positively.

Senator Cogger: Correct me if I am wrong, but I sensed from the beginning of your comments, including the "rhetorical" question you put to Senator MacEachen a minute ago, that you approach this whole thing with a sense of realistic inevitability. In other words, it is inevitable. You started your comments by saying, "Regardless of NAFTA, Mexico does not need anyone to amend its legislation," and so on.

Mr. Weintraub: I do not think NAFTA itself is inevitable. What is inevitable is the way the world economy is going and the interpenetration of economies, particularly in North America. That is inevitable.

People, these days, are talking about the terrible consequences in Mexico if the United States does not approve the free trade agreement. The consequence they have in mind is that the flows of capital to finance a current account deficit of some \$20 billion might slow it down. That is a legitimate concern, because it would wreak havoc on the Mexican economy. That is part of the intermingling. Mexico could mitigate these effects if it made clear that its policies would continue — that is, the openness to investment and imports and the protection of various other kinds of rights. Mexico can mitigate this.

[Traduction]

adoptant cette position sage, à savoir qu'il était trop tôt pour effectuer une véritable évaluation de l'accord, le comité s'est tenu à l'écart de la ligne de pensée des «tenants» du libre-échange, tout comme il s'est écarté de la ligne de pensée des «opposants».

Le sénateur MacEachen: C'est tout à fait juste.

Le sénateur Cogger: N'est-ce pas?

Le sénateur MacEachen: Oui.

Le sénateur Cogger: Merci, monsieur.

Le président: Je me demande si l'un de vous deux a tort, ou si vous avez tous les deux raison. N'a-t-on pas dit dans le rapport qu'il n'était pas trop tôt pour tirer une conclusion, mais bien plutôt qu'on ne disposait pas de données suffisantes?

Le sénateur Cogger: Nous avons trop d'anecdotes et pas suffisamment de données.

Le sénateur Stollery: Mais le témoin était extraordinaire.

Le président: Tant que le comité n'aura pas rassemblé les données nécessaires, il ne pourra jamais tirer de conclusion satisfaisante.

Le sénateur Cogger: Alors, nous avons tous les deux tort et nous ne nous sommes pas éloignés de la ligne d'un parti ou de la ligne de pensée du gouvernement. Le président m'a corrigé. Considérez-vous qu'il en a fait autant pour vous?

Le sénateur MacEachen: Je n'accepte pas sa correction parce que nous avons conclu qu'il était impossible de tirer une conclusion négative ou positive.

Le sénateur Cogger: Corrigez-moi si j'ai tort, mais je sens depuis le début de vos observations, y compris lorsque vous avez posé une question «de forme» au sénateur MacEachen il y a une minute, que vous abordez tout ce problème avec un réalisme inévitable en quelque sorte. Autrement dit, c'est inévitable. Vous avez commencé par dire: «Peu importe l'ALÉNA, le Mexique n'a besoin de personne pour modifier ses lois», et ainsi de suite.

M. Weintraub: En soi, je ne crois pas que l'ALÉNA soit inévitable. Ce qui est inévitable, c'est la voie que suit l'économie mondiale et l'interpénétration des économies, particulièrement en Amérique du Nord. Ça, c'est inévitable.

Aujourd'hui, on parle des terribles conséquences que subira le Mexique si les États-Unis n'approuvent pas l'accord. Les conséquences auxquelles on pense, c'est que les mouvements de capitaux destinés à financer un déficit d'environ 20 milliards de dollars risquent de ralentir l'application de l'accord. Bien sûr, c'est là une préoccupation légitime, parce que cela viendrait causer des ravages dans l'économie mexicaine. Cela fait partie de l'interpénétration des marchés. Le Mexique pourrait atténuer l'effet de ces répercussions s'il affirmait clairement qu'il entend poursuivre ses politiques, c'est-à-dire faire preuve d'un esprit d'ouverture à l'égard des

[Text]

Mexico has its destiny in its own hands more than it is putting its destiny in either your hands or ours. I see the inevitability of this kind of intermingling and meeting global competitiveness, unless we are willing to relegate ourselves to becoming second-rate countries.

Senator Cogger: I was raising this question because I was interested in the testimony of a professor we heard several weeks ago from the University of Western Ontario.

The Chairman: Professor Wonnacott.

Senator Cogger: If I reflect his thinking correctly, he seemed to approach the problem from the point of view that, if a trade agreement had to take place between the U.S. and Mexico — even though our trade with Mexico is rather minimal compared to the size of the Canadian economy, even from a defensive position — it was wise of Canada to insist that we should be at the table. In other words, if it was to be inevitable further south of our border, it was a wise and necessary and defensive move to be there. Would you care to comment on that?

Mr. Weintraub: I know Professor Wonnacott's views. This little club of economists meets from time to time to look at these trade issues. I tend to agree with that. I leave this to Canadians, but if the U.S. and Mexico were to go ahead in any event — that is the assumption you made when you asked your question — I do not see why it would not be in Canada's interest to be there. If we were to go ahead in any event, your only other option would be to have a nice hub-and-spoke arrangement between both of you.

I agree with what you described as Professor Wonnacott's views.

Senator Cogger: Do you agree that that seems to summarize Dr. Wonnacott's views on the subject?

Mr. Weintraub: From what I know of his views, yes, I agree with that.

Senator Grafstein: Perhaps you can give us an anecdotal view, then I want to get back to the question of wages.

You are situated in Texas. Is the attitude in the southwest, for example in California and Texas, amongst the academic advisers, coloured by the threat of worker surges over the border and the continuing problem of the poor "supporter"? I am not suggesting that it distorts, but does it colour the desire on behalf of those who live and work in those areas to seek a

[Traduction]

investissements et des importations et protéger divers autres types de droits. Le Mexique pourrait faire cela.

La destinée du Mexique est entre ses mains, il ne l'a pas mise entre les nôtres ou les vôtres. À moins que nous nous résignions à devenir des pays de second rang, je crois que cette interpénétration et cette compétitivité mondiale sont inévitables.

Le sénateur Cogger: J'ai soulevé cette question parce que j'étais intéressé par le témoignage d'un professeur de l'Université Western Ontario que nous avons entendu il y a plusieurs semaines.

Le président: Le professeur Wonnacott.

Le sénateur Cogger: Si j'ai bien compris son point de vue, M. Wonnacott semblait aborder le problème sous cet angle, à savoir que si l'accord commercial devait être signé entre les États-Unis et le Mexique, même si nos échanges commerciaux avec le Mexique sont plutôt minimes comparativement à la taille de l'économie canadienne, même d'un point de vue défensif, il était sage pour le Canada d'insister pour être présent à la table des négociations. Autrement dit, si l'accord devait être inévitable chez nos voisins du Sud, il était sage et nécessaire, même prudent, d'être à la table des négociations. Qu'en pensez-vous?

M. Weintraub: Je connais les opinions du professeur Wonnacott. Ce petit club d'économistes se réunit à l'occasion pour examiner des questions d'ordre commercial. J'ai tendance à être d'accord. Je laisse le soin aux Canadiens de décider, mais si les États-Unis et le Mexique décidaient d'aller de l'avant de toute façon, c'est l'hypothèse que vous avez énoncée lorsque vous avez posé votre question, je ne vois pas pourquoi il n'irait pas dans l'intérêt du Canada d'être de la partie. Si nous devons signer l'accord de toute façon, le seul autre choix qui s'offre à vous serait de conclure une belle entente dite des «plaques tournantes» entre vous deux.

Je pense que vous avez bien repris les opinions de M. Wonnacott.

Le sénateur Cogger: Vous êtes d'accord pour dire que cela résume la pensée de M. Wonnacott sur la question?

M. Weintraub: D'après ce que j'en connais, oui, je suis d'accord.

Le sénateur Grafstein: Peut-être pourriez-vous nous donner une opinion anecdotique, après quoi j'aimerais revenir à la question des salaires.

Votre institut est établi au Texas. Est-ce que l'attitude des conseillers universitaires, dans le Sud-Ouest des États-Unis, par exemple en Californie et au Texas, est faussée par la menace de l'invasion des travailleurs de l'autre côté de la frontière et le problème constant des «partisans du pauvre»? Je ne dis pas que cela vient distorsionner les faits, mais en ce qui concerne

[Text]

NAFTA remedy as opposed to alternate remedies in terms of dealing with the issue?

Mr. Weintraub: I do not think so. We have done lots of studies concerning what the migration consequences of NAFTA would be — and by “we” I mean the academics in that part of the country. In the short-term, say, 10 years — and I called that an eternity before — it will probably have very little effect. Over the longer term, most of us are convinced that the only way that the migration pressure will stop is if there are incentives to stay home.

Senator Grafstein: It is a longer-term not a shorter-term solution?

Mr. Weintraub: Longer term. In the shorter term, the situation is very difficult, and if you wish I can elaborate on why I think that is the case, but I am not sure that is relevant.

Senator Grafstein: I thought you might bring some perception to that.

I would like to return to the low-cost, high-cost issue in your statement to see if you can help us quantify these numbers. As indicated earlier, one of our tasks has been to try to come to grips statistically with the impact of the FTA, and hopefully try to come to some statistical analysis on the impact of NAFTA. In your statement you state:

I do not see the U.S. future — nor would I expect Canadians to see their future — in protecting low-wage activities and, in the process, sacrificing high-wage opportunities because we try to prevent Mexico from earning the foreign exchange to import from us.

When you talk about low wages and contrast it with high wages, what is your median point, or is there a median point? Is there any statistical analysis that indicates where the break point might be?

Mr. Weintraub: No, that is a fuzzy line going on up. The wages in the clothing sector in the United States average about \$6 to \$7 an hour. That is low. Texas is a big exporter of aircraft parts, and the wages there are four times that amount. There I can make the distinction very easily. In the chemical industry in Texas, the wages are way above that. In other words, by “low-wage industries” essentially I mean industries where skills do not need to be as great as they must be in other industries.

Senator Grafstein: You have not broken that down in your own mind as to a statistical mean?

Mr. Weintraub: No, I have not.

[Traduction]

les gens qui vivent et travaillent dans ces régions et qui veulent que l'ALÉNA constitue une solution au problème par opposition à d'autres recours, est-ce que leur volonté est faussée par la situation?

M. Weintraub: Je ne crois pas. Nous avons fait beaucoup d'études sur la migration qui pourrait découler de l'ALÉNA, et quand je dis «nous», je veux dire les universitaires de cette région du pays. À court terme, dans dix ans par exemple, j'ai dit «toujours» tout à l'heure, cela aura probablement peu d'effet. À long terme, la plupart d'entre nous sommes convaincus que la seule façon de stopper la migration, ce sera de trouver des moyens d'inciter les gens à rester chez eux.

Le sénateur Grafstein: S'agit-il d'une solution à long terme ou à court terme?

M. Weintraub: À long terme. À court terme, la situation est très difficile et si vous le voulez, je peux vous donner plus de détails sur les raisons qui m'incitent à penser ainsi, mais je ne suis pas sûr que cela soit pertinent.

Le sénateur Grafstein: Je croyais que vous alliez nous donner votre opinion là-dessus.

J'aimerais revenir à la question des salaires élevés et des faibles salaires dont vous parlez dans votre déclaration et je voudrais savoir si vous pouvez nous aider à quantifier ces données. Comme il a été dit tout à l'heure, l'une de nos tâches consiste à saisir, sur le plan statistique, l'impact de l'ALÉ et, nous l'espérons, en arriver à effectuer une analyse statistique de la question. Vous dites ceci dans votre déclaration:

Je ne crois pas qu'à l'avenir, les États-Unis, pas plus que le Canada, devraient tenter de protéger des activités rémunérées par de faibles salaires et, ce faisant, sacrifier des activités à salaires élevés, parce que nous voulons essayer d'empêcher le Mexique d'obtenir les devises étrangères dont il a besoin pour importer nos biens.

Quand vous parlez des faibles salaires et des salaires élevés, où tracez-vous la ligne médiane, est-ce qu'il y en a une? Existe-t-il une analyse statistique qui indique où pourrait se trouver la limite?

M. Weintraub: Non, c'est trop flou vers le haut de l'échelle. Dans le secteur du vêtement aux États-Unis, le salaire moyen est d'environ 6 à 7 dollars l'heure. C'est faible. Le Texas exporte beaucoup de pièces d'aéronautique, et les salaires sont à peu près quatre fois plus élevés. Là, je peux très facilement faire la distinction. Dans l'industrie des produits chimiques au Texas, les salaires sont beaucoup plus élevés. Autrement dit, quand je parle d'«industries à faibles salaires», essentiellement je parle d'industries qui ne requièrent pas des compétences aussi grandes que d'autres.

Le sénateur Grafstein: Vous n'avez pas effectué un calcul statistique?

M. Weintraub: Non.

[Text]

Senator Grafstein: I take it, then, you have not quantified the number of jobs that might be at risk in the low-wage sector?

Mr. Weintraub: We have not done that in the manner you describe. Most models try to quantify it by looking at industries that seem to be at risk and industries that seem to be likely gainers. In looking at those industries in the models, it is apparent that the industries that seem to be at greatest risk are the industries at the lower end of the wage scale and where wage costs make up a big component of costs.

Senator Grafstein: Have you quantified the number of jobs, individual jobs?

Mr. Weintraub: We did in Texas, yes.

Senator Grafstein: What is the trade-off there? How many jobs lost, how many jobs sustained, short-term, long-term, intermediate-term?

Mr. Weintraub: We even did it by region. The conclusion we reached was that over a period of roughly eight or nine years, in the neighbourhood of about 300,000 jobs gained and in the neighbourhood of about 100,000 jobs lost. Those calculations trouble me a great deal. They trouble me in looking at exports and imports. I said in my statement that I am not a mercantilist. I cannot get into my head that investing somewhere else is horrible and investing at home is good; that exporting is wonderful, importing is bad. I find it difficult to think in those terms.

You stated you were unable to reach a conclusion about the impact of the Canada-U.S. Free Trade Agreement on Canada. You will never finally reach a conclusion about it, any more than you can about other major things, in part because there are so many other intervening events, activities, conditions and circumstances which come in. How do you say, if all else remained equal? This is what you are having a difficult time doing.

I have a difficult time doing that, too, because the nature of job creation is infinitely greater from macro-economic policy than it is from trade policy. Therefore, to pull out that trade policy aspect like a mercantilist troubles me. I have done it because the general public asked for it, legislators asked for it and I can understand the interest. However, I must confess that I am very uncomfortable with what I come out with.

Senator Grafstein: I share that discomfort. In the last three or four years in our region, we have lost 465,000 jobs, most of them in the industrial sector. It is very difficult to then parse which proportion would be as a result of dislocation or displacement because of the FTA. The long and the short of it is, when you scrape it all away, there is a

[Traduction]

Le sénateur Grafstein: J'en déduis donc que vous n'avez pas quantifié le nombre d'emplois qui pourraient être en danger dans le secteur à faibles salaires?

M. Weintraub: Non, pas de la façon dont vous le décrivez. La plupart des modèles tentent de quantifier les données en examinant les industries qui semblent être en danger et celles qui pourraient être gagnantes. Ce faisant, il est évident que les industries qui semblent le plus en danger sont celles où les salaires sont les plus bas et celles où ils constituent une partie importante des coûts.

Le sénateur Grafstein: Est-ce que vous avez quantifié le nombre d'emplois, d'emplois individuels?

M. Weintraub: Pour le Texas, oui.

Le sénateur Grafstein: Quel est le compromis auquel vous en arrivez? Combien d'emplois sont-ils perdus, conservés, à court, à long et à moyen termes?

M. Weintraub: Nous avons même fait les calculs par région. La conclusion à laquelle nous en sommes venus, c'est que sur une période d'approximativement huit à neuf ans, on obtiendrait environ 300 000 emplois contre 100 000 de perdus. Je n'aime pas du tout ces calculs, surtout en ce qui concerne les exportations et les importations. J'ai dit dans ma déclaration que je ne suis pas un mercantiliste. Je n'arrive pas à me mettre dans la tête qu'investir ailleurs est horrible et investir chez soi est bien. Que les exportations c'est merveilleux, mais que c'est tout le contraire pour les importations. J'ai de la difficulté à penser de cette façon.

Vous avez dit être incapable d'en venir à une conclusion au sujet de l'impact de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis sur le Canada. Vous n'arriverez jamais à obtenir une conclusion définitive, pas plus que pour n'importe quelle autre chose importante, en partie parce qu'il y a tellement d'autres événements qui entrent en ligne de compte, tellement d'autres activités, conditions et circonstances qui entrent en jeu. Comment dites-vous, toutes choses étant égales? C'est précisément ce que vous avez de la difficulté à faire.

Moi aussi j'ai le même problème parce que, en soi, la création d'emplois est infiniment plus importante du point de vue macroéconomique que du point de vue du commerce. Par conséquent, le fait de ne retenir que l'aspect commercial comme un mercantiliste me gêne. Je l'ai fait parce que le public me le demandait, le législateur aussi, et je peux comprendre pourquoi. Cependant, je dois avouer que je suis très mal à l'aise avec les conclusions que j'ai tirées.

Le sénateur Grafstein: Je partage votre malaise. Au cours des trois ou quatre dernières années, dans notre région, nous avons perdu 465 000 emplois, la plupart dans le secteur industriel. Il est très difficile alors d'établir quel pourcentage de ces emplois ont été perdus à cause du déménagement ou du déplacement d'industries par suite de l'application de l'ALÉ.

[Text]

substantial job shrinkage, and the impact is that we in Canada are suffering a higher, almost intractable unemployment level. In the United States it is 6 per cent to 7 per cent and in Canada it is 11 per cent to 12 per cent, and it does not look as if there will be any shift. There is no expectation that the recovery will be a "job plus" recovery, it will probably be job neutral. This is what provokes our thought processes, and so we are not comfortable with general conclusions about job losses. We want to see what the impact is and what the shock will be.

Mr. Weintraub: I try to follow the Canadian economy and I am familiar with trying to examine these issues, and I am sympathetic to the task you face. I am not quarrelling with that. It is not easy. We can speculate, as Robert Frost did, about the road not taken, but that is the best we can do. You do not know what the outcome would have been without the Canada-U.S. Free Trade Agreement. I probably reach a different conclusion from you as to the impact of the free trade area on Canada. It probably helps you. In other words, things would have been worse without it. However, I have never studied it deeply, and therefore I do not say that with any confidence.

The Chairman: Do I understand, Senator MacEachen, that you have other questions? This is your chance.

Senator MacEachen: Thank you, Mr. Chairman. Professor Weintraub, on the wage question, you said you were in the mainstream of modern economists. In your interesting paper you suggested, quite properly, that we ought not to try to hide and protect ourselves against competition from countries with very low wages. Is the implication of your comments that wages in Mexico will rise? In your view, what is the opinion of the mainstream with respect to the movement of wages in the three countries with the implementation of NAFTA? Will there be no change? Will the pattern of high productivity and low wages continue in Mexico? Will there be a rise of Mexican levels of wages to the North American standards, say, in the auto industry? Will Mexican auto workers earn the same, 10 years down the road, as Americans and Canadians? Will the effect of the competition be to establish a wage level in this trade zone that is somewhere between the low Mexican wage and the high American wage? What would the mainstream economists think of that process, if they could?

[Traduction]

Tout compte fait, lorsqu'on enlève tout, on se rend compte qu'on assiste à un rétrécissement incroyable du marché de l'emploi et le Canada connaît un taux de chômage plus élevé pratiquement impossible à abaisser. Aux États-Unis, le chômage se situe entre 6 et 7 p. 100 alors qu'au Canada, le taux est de 11 à 12 p. 100, et rien n'indique que les choses vont changer. On ne peut pas s'attendre à ce que la reprise soit une reprise «créatrice d'emplois». Sur ce plan, les choses vont probablement demeurer les mêmes. C'est pourquoi nous devons réfléchir, et nous ne sommes donc pas très à l'aise avec les conclusions générales concernant les pertes d'emplois. Nous voulons savoir quelles seront les répercussions de l'accord et quelle sera la nature du choc que nous devons subir.

M. Weintraub: J'essaie de suivre l'évolution de l'économie canadienne, j'ai déjà tenté d'examiner les problèmes, et je sympathise avec vous pour ce qui est de la tâche que vous avez à accomplir. Je suis tout à fait d'accord, ce n'est pas facile. À l'instar de M. Robert Frost, on peut élaborer des théories sur la voie à suivre, mais c'est tout ce qu'on peut faire. On ne sait pas ce qui serait arrivé si l'accord de libre-échange canado-américain n'avait pas été adopté. J'en viens probablement à une conclusion différente de la vôtre quant à la façon dont le libre-échange a touché le Canada. Cela vous aide probablement. Autrement dit, les choses auraient été pires sans l'accord. Cependant, je n'ai pas étudié la question en profondeur et je n'ai donc pas très confiance dans mes conclusions.

Le président: Dois-je comprendre, sénateur MacEachen, que vous avez d'autres questions? La parole est à vous.

Le sénateur MacEachen: Merci, monsieur le président. Monsieur Weintraub, au sujet de la question des salaires, vous dites vous situer dans le courant des économistes modernes. Dans votre document qui est très intéressant, vous signalez, à juste titre d'ailleurs, que nous ne devons pas essayer de nous cacher et de nous protéger contre la concurrence des pays qui offrent des salaires très bas. Doit-on en déduire que les salaires au Mexique vont augmenter? À votre avis, que pensent les «principaux économistes» de la question des salaires dans les trois pays signataires de l'ALÉNA? La situation restera-t-elle la même? Le Mexique va-t-il continuer d'avoir une productivité élevée et d'offrir de faibles salaires? Dans l'industrie automobile par exemple, est-ce que les salaires mexicains vont augmenter pour égaler ceux des usines américaines? Les travailleurs mexicains de l'automobile gagneront-ils la même chose, dans dix ans, que les Américains et les Canadiens? La concurrence aura-t-elle pour effet d'établir, dans cette zone commerciale, un niveau salarial se situant entre celui des faibles salaires du Mexique et des salaires élevés aux États-Unis? Qu'est-ce que les principaux économistes penseraient de cela?

[Text]

Mr. Weintraub: I do not want to speak about all the economists, but I will give you my views and I think that they would be the mainstream views. Approximately 90 per cent of economists in the United States support NAFTA. That is because most of us do not believe in managed trade. Most of us believe in open markets. Let me first answer your question, and then I will give you some examples of what has happened in other parts of the world.

It would be foolhardy to expect Mexican wages to increase to the level of U.S. or Canadian wages in 10 years. I do not think that will happen, even if Mexican productivity increases at twice or three times the rate it does in the United States or Canada, and I do not think it will increase that fast. The reason I do not think so is that it takes time for wages to catch up. In order to take care of its new entrants into the labour force, Mexico must create about 1 million jobs a year. In the very best years, the United States creates 2 million jobs with three times the population of Mexico. In other words, the Mexican task of job creation is immense. That probably explains the migration of Mexicans into the United States. Yet, my feeling is that, as productivity increases, as people are absorbed into the labour market because of faster growth, wages will increase at a faster rate than they will here or in the United States, as has been happening in the last three or four years, starting from a low level.

Let me add two other points: That result will not be primarily as a result of NAFTA. That will be primarily as a result of Mexico's own economic policies, Mexico's macro- and micro-economic policies, which are far more important in what happens to the Mexican economy than NAFTA. NAFTA will add some increment to Mexican growth. However, to look at everything from the viewpoint of NAFTA for Mexico is not correct, any more than it would be for Canada or the United States.

Senator MacEachen: Does that not seem to contradict your earlier point? When I referred to the long existing pattern of wage differentials in Mexico, I understood you to say that that is because there has been no opening of the market, and that it would change with the opening of the market —

Mr. Weintraub: Yes, and Mexico has changed —

[Traduction]

M. Weintraub: Je ne veux pas parler au nom de tous les économistes, mais je vais vous donner mon opinion et je pense qu'elle correspond au principal courant de pensée. Approximativement 90 p. 100 des économistes aux États-Unis appuient l'ALÉNA. Et c'est parce que la plupart d'entre nous ne croyons pas à l'administration des échanges commerciaux. Nous croyons plutôt aux marchés libres. Permettez-moi d'abord de répondre à votre question, ensuite je vais vous donner des exemples de ce qui s'est produit dans d'autres régions du monde.

Il serait ridicule de s'attendre à ce que les salaires versés au Mexique atteignent le niveau des salaires canadiens ou américains dans dix ans. Je ne crois pas que cela va se produire, même si la productivité mexicaine augmente deux ou trois fois plus vite que celle des États-Unis ou du Canada, ce qui, d'après moi, ne se produira pas. La raison pour laquelle je dis cela, c'est que le rattrapage salarial prend du temps. S'il veut accueillir les nouveaux arrivants sur son marché du travail, le Mexique doit créer environ un million d'emplois par année. Dans les meilleures années, les États-Unis créent deux millions d'emplois avec une population trois fois supérieure à celle du Mexique. Autrement dit, la tâche qui attend le Mexique à cet égard est énorme. C'est ce qui explique probablement la migration des Mexicains vers les États-Unis. Pourtant, je pense que, au fur et à mesure que la productivité augmentera, au fur et à mesure que les gens se seront intégrés au marché du travail en raison d'une croissance plus rapide, les salaires vont augmenter à un taux plus rapide qu'ici ou aux États-Unis, comme cela été le cas depuis trois ou quatre ans, compte tenu du fait que le salaire de base était peu élevé.

Permettez-moi d'ajouter deux autres éléments: un tel résultat ne sera pas entièrement attribuable à l'ALÉNA. La situation changera principalement à cause des propres politiques économiques du Mexique, des politiques macroéconomiques et microéconomiques de ce pays qui sont beaucoup plus importantes pour l'économie mexicaine que l'ALÉNA. Bien sûr, l'ALÉNA va contribuer dans une certaine mesure à la croissance du Mexique. Cependant, il n'est pas correct d'examiner l'ensemble de la situation du Mexique au regard de l'ALÉNA, pas plus qu'une telle analyse ne serait pertinente pour le Canada ou les États-Unis.

Le sénateur MacEachen: Mais cela ne vient-il pas contredire un point que vous avez soulevé antérieurement? Lorsque j'ai parlé de cet écart salarial qui existe depuis si longtemps au Mexique, j'ai cru comprendre que vous avez dit que cela s'expliquait par l'impossibilité de pénétrer le marché, et que cela changerait advenant l'ouverture des marchés...

M. Weintraub: Oui, et le Mexique a changé...

[Text]

Senator MacEachen: — and with the openings provided by NAFTA. Now you seem to be saying that NAFTA will not be of much significance in this evolution?

Mr. Weintraub: You are misreading me. What I am saying is that the critical element is what they do in their own domestic policy, and Mexico unilaterally opened its market from an infinite level of protection to an average import duty, which is now about 10 per cent, and got rid of most import licences. That was done unilaterally. The Mexicans have already largely opened their market. Your import duties were not much lower than Mexico's are now when you started negotiating the free trade agreement. That opening has already begun.

What I said about NAFTA was that NAFTA would add an increment to domestic policy. But to say that what is driving the Mexican recovery is an opening of the U.S. market, is not so.

Senator MacEachen: I am not trying to be difficult. Could I conclude this exchange by saying that your view is that, at the end of 10 years, Mexican wages will have increased, but not to the level of American or Canadian wages? What do you say about Canadian and American wages? Will they have been impacted in any way by the Mexican competition?

Mr. Weintraub: Yes, they will. Let me add one other point to the first part of your summary and then I will answer the second. Mexican productivity will still not have reached the levels of U.S. and Canadian productivity. Add that to your summary, and then you will get a more accurate statement of what I believe.

Will U.S. and Canadian wages be impacted? That depends mostly on what we do. Our wage level will not be determined by the one-half of 1 per cent of our GDP that we import from Mexico. What will determine our wage level is our own policies, our competitive position in the world, and our growth and productivity. That is what will determine our wage level; that is what will determine your wage level.

There are some areas where we will not be able to compete. Let me give you the example of the Asian countries. Japan has been losing its low-wage jobs for years. Despite what has been said, there is no block in Asia. The Japanese have dominated a lot of Asian trade, but what they have done is deliberately sloughed off the low-wage industries. They have been investing deliberately around Southeast Asia so as to retain the high-wage industries at home, and have the low-wage industries go elsewhere. If you try to invest in Singapore in a low-wage industry, they will not even let you do it. What I am

[Traduction]

Le sénateur MacEachen: ... advenant également l'ouverture des marchés qu'offrira l'ALÉNA. Et maintenant, vous semblez dire que l'ALÉNA n'aurait pas tellement d'importance à cet égard?

M. Weintraub: Vous me comprenez mal. À mon avis, ce qu'il faut retenir, c'est la politique intérieure qu'adoptera le Mexique. Le Mexique, unilatéralement, a ouvert son marché qu'il protégeait beaucoup auparavant, mais maintenant il impose des droits d'importation moyens, qui se situent environ à 10 p. 100, et il n'exige plus, dans l'ensemble, de permis d'importation. Ce sont là des mesures unilatérales que le Mexique a prises. Les Mexicains ont déjà grandement ouvert leur marché. Vos droits d'importation n'étaient pas tellement plus bas que les leurs lorsque vous avez commencé à négocier l'accord de libre-échange. Cette ouverture s'est déjà manifestée.

Ce que j'ai dit au sujet de l'ALÉNA, c'est que l'accord viendrait favoriser l'élaboration d'une politique intérieure. Mais ce n'est pas juste de dire que la reprise mexicaine sera favorisée par l'ouverture du marché américain.

Le sénateur MacEachen: Je ne veux pas vous créer de difficultés. Pourrais-je conclure notre échange en disant que d'après vous, dans dix ans, les salaires du Mexique auront augmenté, mais n'auront pas atteint les niveaux de ceux du Canada et des États-Unis? Que pensez-vous des salaires versés au Canada et aux États-Unis? La concurrence mexicaine aura-t-elle un impact quelconque sur ces salaires?

M. Weintraub: Oui. Permettez-moi d'ajouter un élément à la première partie de votre résumé, après quoi je vais répondre à la seconde question. La productivité du Mexique n'aura toujours pas atteint les niveaux de la productivité aux États-Unis et au Canada. Ajoutez cela à votre résumé, et vous aurez alors une idée plus précise de mon opinion.

L'ALÉNA touchera-t-il les salaires versés au Canada et aux États-Unis? Cela dépend principalement de ce que nous faisons. Nos salaires ne seront pas déterminés en fonction du demi de 1 p. 100 de notre PIB que nous importons du Mexique. Ce qui va déterminer le niveau de nos salaires, ce sont nos propres politiques, notre position concurrentielle sur les marchés mondiaux, notre croissance et notre productivité. C'est ce qui va déterminer nos salaires et les vôtres.

Dans certaines régions, nous ne serons pas capables de faire concurrence. Je vais vous donner l'exemple des pays de l'Asie. Depuis des années, le Japon perd ses emplois peu rémunérateurs. Malgré ce qu'on a dit, il n'y a pas de bloc économique en Asie. Le Japon domine une bonne part du commerce dans cette région, mais les Japonais se sont délibérément débarrassés des industries qui offraient des salaires peu élevés. Ils ont délibérément investi dans le Sud-Est de l'Asie dans le but de conserver chez eux les industries rémunératrices et faire en sorte que les autres aillent

[Text]

saying is that if we wish to be high-wage, productive countries, that future is in our hands. It is not in Mexican hands.

Senator MacEachen: By saying that, you seem to be taking out of the equation the rest of the world, including Mexico.

Mr. Weintraub: No. I am saying we have to react to the rest of the world. The rest of the world is infinitely more important for us than just Mexico, but Mexico is important, too. We are reacting to the competitive pressures we face from the world. They are greatest at the moment not from Mexico; they are greatest at the moment in part from Canada, Germany and Japan. It is the high-wage countries of the world with which we must compete.

What I am saying to you, Senator MacEachen, in my view is that we must play in the big leagues and not the minors.

Senator MacEachen: Of course. I think you have left me with two propositions, in a sense. One is that how we do depends on ourselves, and we are not influenced really by Mexico. On the other hand, you are saying that, because of this relationship, we ought to go into it in order to help increase Mexican wages. Yet, you are not prepared to say much about the impact of that process on North American wages.

Mr. Weintraub: I am not saying either of those two things, I am afraid.

Senator MacEachen: We misunderstand each other.

Mr. Weintraub: Of course, we will be influenced by what happens in Mexico. You should not use that word. That will not be the determining factor. You used a loaded word. What I am saying is you should not do that.

We are not entering into this agreement so we can raise Mexican wages. The Mexicans are entering into this agreement so it will help raise their wages. We have a lot of reasons for going into it. I think it is in our interests that the Mexican economy grows. I think it is in your interests that the Mexican economy grows. If this agreement helps what the Mexicans themselves are doing, so be it.

Senator Grafstein: I want to come back to low wages again. I recognize the concern that low wages account for 10 per cent to 15 per cent of the total inputs, and may not be the determining factor. However, we have the statement referred to by Professor Cohen in his paper that the Congress Office of Technology Assessment concluded that U.S. employers

[Traduction]

s'installer ailleurs. Si vous voulez investir à Singapour dans une industrie peu rémunératrice, on ne vous permettra même pas de le faire. Je dis donc que si nous voulons que nos pays versent de bons salaires, si nous voulons que la productivité soit élevée, c'est à nous d'en décider pas aux Mexicains.

Le sénateur MacEachen: En disant cela, vous semblez éliminer le reste du monde de l'équation, y compris le Mexique.

M. Weintraub: Non. Je dis que nous devons nous adapter aux autres pays du monde. Pour nous, le reste du monde est infiniment plus important que le Mexique, même si celui-ci revêt également une importance. Nous réagissons actuellement à la concurrence de plus en plus grande des marchés internationaux. Cette concurrence provient principalement non pas du Mexique, mais du Canada, de l'Allemagne et du Japon. Nous devons livrer concurrence aux industries qui offrent des salaires élevés.

Sénateur MacEachen, je pense que nous devons viser les ligues majeures plutôt que les ligues mineures.

Le sénateur MacEachen: Bien sûr. J'estime que vous me laissez deux propositions, en un sens. La première est que les résultats que nous obtiendrons sont fonction des mesures que nous prendrons et, en réalité, nous ne sommes pas influencés par le Mexique. Par contre, vous dites qu'à cause de cette relation, nous devrions signer l'accord afin d'aider le Mexique à augmenter ses salaires. Pourtant, vous n'êtes pas disposé à nous donner tellement d'information sur l'impact de ce processus sur les salaires versés en Amérique du Nord.

M. Weintraub: J'ai bien peur de n'avoir dit ni l'une ni l'autre de ces deux choses.

Le sénateur MacEachen: Nous ne nous comprenons vraiment pas.

M. Weintraub: Bien sûr, nous allons être influencés par les événements qui se produiront au Mexique. Vous ne devriez pas utiliser cette expression. Ce ne sera pas le facteur déterminant. Vous avez utilisé une expression lourde de sens. Ce que je dis, c'est que vous ne devriez pas faire cela.

Nous n'allons pas signer l'ALÉNA pour faire augmenter les salaires au Mexique. C'est plutôt l'affaire des Mexicains. Nous avons beaucoup de raisons de signer l'ALÉNA. Je pense que c'est dans notre intérêt, dans votre intérêt que l'économie mexicaine prenne de l'expansion. Et si l'Accord vient faciliter la vie des Mexicains, eh bien tant mieux.

Le sénateur Grafstein: J'aimerais revenir à la question des faibles salaires. Je reconnais que les salaires peu élevés représentent de 10 à 15 p. 100 du total des coûts, et que ce n'est pas le facteur déterminant. Cependant, M. Cohen dit dans son document que l'*Office of Technology Assessment* du Congrès en est venu à la conclusion que les employeurs

[Text]

would use NAFTA to pursue a policy of competing in the global economy, on the basis of low rather than high wages.

Later on in his paper, he gives a very interesting example of how wages and remaining tariff protection within NAFTA on the Mexican side could seriously deteriorate major parts of Canadian and American manufacturing sectors. The example he uses is that, under the NAFTA, the American duties and tariffs for refrigerator appliances, which includes refrigerators, ranges and kitchen and laundry appliances, which are quite a substantive market, will end immediately, whereas there will be a 10-year period for eliminating the 20 per cent Mexican tariff on similar appliances. Many of these manufacturing companies, including Maytag, General Electric and Whirlpool, already ship appliances to Mexico. There is a conclusion here from the Maytag people that this will accelerate the relocation of manufacturing in Canada and the United States to Mexico.

That does not seem to me to be so much a dispute about low wage versus high wage, as it is a combination of low wage and tariff. Have you examined in your analysis the NAFTA agreement from that perspective? In other words, when you combine the low wages with the other remaining barriers to so-called free trade, if you will, what the impact might be. If this is correct, this could really just wipe out, within a year or two, whatever remains of our manufacturing arm in this area, which has been considerably taken back because of low wage competition offshore already. I am just talking about job losses in the industrial sector.

Mr. Weintraub: Let me make two comments, with the first one in regard to the Office of Technology Assessment. If you look at that study, you will notice that I was an advisor on it. I do not think they quite said what you said. They said that there is a danger.

Senator Grafstein: I was not saying they said that. I was quoting Mr. Cohen. That was from page 2 of his testimony.

Mr. Weintraub: I have not seen his statement. They said this was possible, unless they manage the agreement properly, which is the way they put it. What they mean is manage the U.S. economy properly, as well as the agreement.

In terms of the reduction of tariffs combined with low wages, let me give a bit of background in answer to your question. We have done a whole series of studies at my school, both general studies and sector-by-sector studies. I have been

[Traduction]

américains utiliseraient l'ALÉNA pour mettre en application une politique de concurrence dans l'économie mondiale fondée sur des salaires peu élevés.

Plus loin dans son document, il donne un exemple très intéressant de la façon dont les salaires et la protection tarifaire au sein de l'ALÉNA du côté mexicain pourraient gravement détériorer des volets majeurs des secteurs manufacturiers canadiens et américains. L'exemple qu'il donne, c'est qu'aux termes de l'ALÉNA, les droits et les tarifs des États-Unis pour les appareils de réfrigération, y compris les réfrigérateurs, les cuisinières et les appareils de lessive, ce qui représente un marché assez important, vont être abolis immédiatement, bien qu'on prévoira une période de dix ans pour éliminer le tarif mexicain de 20 p. 100 sur ces appareils. Nombre de ces sociétés manufacturières, y compris Maytag, General Electric et Whirlpool, expédient déjà des appareils au Mexique. Les représentants de la société Maytag en viennent déjà à la conclusion que cela va inciter la société à déménager ses usines du Canada et des États-Unis au Mexique.

Pour moi, le différend ne porte pas tant sur les hauts salaires par rapport aux faibles salaires, mais plus sur une combinaison de faibles salaires et de tarifs. Dans votre étude, est-ce que vous avez analysé l'ALÉNA de ce point de vue? Autrement dit, lorsque vous jumelez les faibles salaires qui sont versés aux autres obstacles qui restent à abolir pour obtenir le soi-disant libre-échange, est-ce que vous savez quel sera l'impact de l'accord à cet égard? Si j'ai raison, une telle mesure pourrait en réalité tout simplement éliminer, d'ici un an ou deux, ce qui reste de notre capacité manufacturière dans ce domaine qui a subi d'importants reculs à cause de la concurrence des faibles salaires versés par les industries étrangères. Je parle simplement des pertes d'emploi dans le secteur industriel.

M. Weintraub: Permettez-moi de faire deux observations, la première concernant l'*Office of Technology Assessment*. Si vous examinez cette étude, vous remarquerez que j'y ai participé en tant que conseiller. Je ne crois pas que ses auteurs aient indiqué exactement ce que vous avez dit. On a dit qu'il y a un danger.

Le sénateur Grafstein: Je n'ai pas dit que c'est ce qu'ils disaient. J'ai cité M. Cohen, en page 2 de son témoignage.

M. Weintraub: Je n'ai pas vu sa déclaration. Les auteurs de cette étude ont dit que cela était possible, à moins que l'entente soit bien appliquée, c'est ce qu'ils ont dit. Ce qu'ils veulent dire, c'est de gérer l'économie des États-Unis de façon adéquate, tout comme l'accord.

En ce qui a trait à la réduction des tarifs jumelée aux faibles salaires, permettez-moi de vous donner quelques notions générales afin de répondre à votre question. Nous avons effectué toute une série d'études à mon école, à la fois des

[Text]

trying to use a lot of analysis to see what the impact of the free trade agreement will be on Texas.

Right now, we are the biggest exporter to Mexico of goods originating in the state of any U.S. state. If you look at the goods passing through the state, you will see that we are the main route to Mexico. Most of the goods move overland by truck, and through Texas is the logical movement.

What we tried to do in the general study that we did was to look at the price effect and the income effect in Mexico on Texas exports. We measured the price effect through the reduction in tariffs, which we assumed reduced the price of goods to the Mexican consumer. The other thing we looked at in regard to income was the growth in Mexican GDP and how that would affect exports.

What we discovered is true of almost every study made of this thing. That is to say, the lowering of the tariff has a negligible effect. It is less than 1 per cent or 2 per cent of the income effect. There may be individual items where that will matter, which is your question, and I will come to that. Overall, you should not take that too seriously. Look at what happened to the Canadian dollar over the years —

Senator Grafstein: You lead me to my next question.

The Chairman: Let him finish the answer to the first.

Mr. Weintraub: What I am saying is that you overwhelmed any tariff impact by the movement of the exchange rate, which I think will happen in Mexico as well.

As to the argument that Mexico is moving too slowly to free trade in that particular sector, part of the agreement is that we, the more industrialized countries, whose tariffs are already low, could move faster than Mexico. That was in recognition of the fact that it is a developing country.

Would it be better if the duties, instead of going over 10 years down to zero, moved over two or three years down to zero? Sure it would be. I, for one, do not agree for a moment that Maytag, Whirlpool or anyone else will set up its production facilities in Mexico for a 10-year period where there will be diminishing tariff protection. I do not believe that.

[Traduction]

études générales et des études sectorielles. J'ai essayé de faire beaucoup d'analyses pour voir quel serait l'impact de l'accord de libre-échange sur le Texas.

Actuellement, le Texas est le plus grand exportateur de biens fabriqués dans tous les États américains et destinés au Mexique. Si vous examinez les biens qui transitent sur nos routes, vous allez vous rendre compte que c'est par chez nous que passent principalement tous les biens destinés au Mexique. La plupart des biens sont transportés par camion et le Texas est la route la plus logique à emprunter.

Ce que nous avons essayé de faire dans l'étude générale que nous avons effectuée, c'est d'examiner comment les exportations du Texas au Mexique seront touchées par les répercussions des prix et des revenus. Nous avons mesuré les répercussions sur les prix qu'apporterait la réduction des tarifs, ce qui, nous avons supposé, réduisait le prix des biens pour le consommateur mexicain. L'autre chose que nous avons examinée en ce qui a trait aux revenus, c'est la croissance du PIB mexicain et ses effets par rapport aux exportations.

Ce que nous avons découvert s'applique à presque toutes les études sur le sujet, à savoir que la diminution des tarifs a un effet négligeable, correspondant à moins de 1 ou 2 p. 100 des répercussions des revenus. Certes, il y aura des conséquences en ce qui concerne certains produits en particulier, ce qui est le but de votre question et je vais y répondre. Mais dans l'ensemble, vous ne devriez pas prendre cette question trop au sérieux. Regardez ce qui est arrivé au dollar canadien au cours des années...

Le sénateur Grafstein: Vous m'amenez à ma prochaine question.

Le président: Donnez-lui la chance de finir de répondre à la première.

M. Weintraub: Ce que je dis, c'est que vous avez exagéré les répercussions des tarifs en fonction du taux de change, ce qui va se produire au Mexique aussi, je pense.

Quant à savoir si le Mexique applique l'accord de libre-échange trop lentement dans ce secteur en particulier, l'accord prévoit en partie que nous, les pays plus industrialisés dont les tarifs sont déjà bas, pourrions procéder aux changements plus rapidement que le Mexique. Et cela, en tenant compte du fait qu'il s'agit d'un pays en développement.

Est-ce qu'il serait préférable que les droits, au lieu d'être éliminés sur une période de dix ans, le soient en deux ou trois ans? Certainement. Personnellement, je ne crois pas du tout que des sociétés comme Maytag, Whirlpool ou d'autres vont aller s'installer au Mexique pendant une période de dix ans au cours de laquelle la protection tarifaire sera moins grande. Je n'en crois rien.

[Text]

When you had to make a choice here in Canada about accelerating or following the schedule on tariff reductions, most of your producers said, "Let's get them down quicker. Let's start dealing with the real world." We have accelerated tariff reductions. The European free trade association did the same. In every agreement of this type that we have had, the countries agreed subsequently to get rid of the duties more quickly. I do not say it will happen in this case. That is where the pressures will be. I do not think an investor will make an investment because he knows that he has a 10-year timeframe in which to recover his money.

Senator Grafstein: I tend to agree that tariffs, particularly quantum, are not material, but what is material is a combination of factors. You add up low wages, materials and then you come to what I consider to be the "big bopper," which is the fluctuation in the currencies.

There is a school of thought here in Canada — and I am not suggesting that it is a legitimate one, but it is valid — that says there was an implicit understanding that the Canadian dollar would, in effect, be lower than the American dollar in order to sustain or to remove some of the sudden shocks of adjustment during the transitional period on trade. That did not turn out. It was to the contrary.

Is there any implicit understanding or recognition in your studies about what the impact would be on the peso as it moves up and down in terms of all this? Again, a lowering of the peso could make insignificant any discussions we have had here about wage differentials or tariffs.

Mr. Weintraub: I do not want to say anything about the implicit agreements that might have existed on the U.S.-Canadian dollar ratio.

Senator Grafstein: I am not asking for a comment.

Mr. Weintraub: I know you are not. I am saying I do not know. I would doubt it. I do not think there is anything of that nature between the peso and the dollar.

The real problem at the moment, however, and this may turn out to be a problem when NAFTA is implemented, is that in its anti-inflation drive, Mexico has been devaluing the peso very slowly, at a much lesser rate than the differential in inflation between the two countries. Mexico's inflation this year looks like it will be in the neighbourhood of 9 per cent to 10 per cent, which is coming down from the 150 per cent it was in 1986.

They have done very well. One of the ways they have been doing it is by letting the peso become overvalued. They have

[Traduction]

Lorsque vous avez dû faire un choix ici au Canada et décider si vous deviez accélérer ou simplement suivre les réductions tarifaires proposées, la plupart de vos producteurs ont préféré aller plus rapidement et braver la tempête. Nous avons accéléré les réductions tarifaires. L'Association européenne de libre-échange a fait la même chose. Dans chaque entente de ce genre que nous avons signée, les pays ont toujours convenu d'éliminer leurs droits de douane plus rapidement. Je ne dis pas que c'est ce qui va se produire dans le cas présent. Mais on exerce des pressions pour qu'il en soit ainsi. Je ne crois pas qu'un investisseur va faire un investissement parce qu'il dispose d'un délai de dix ans pour recouvrer son argent.

Le sénateur Grafstein: Je suis porté à croire que les tarifs, plus particulièrement les montants mêmes, ne sont pas importants mais ce qui est important, c'est la combinaison des facteurs. Vous additionnez les salaires peu élevés aux matériaux, et vous en arrivez à ce que je considère être le «gros morceau», c'est-à-dire les fluctuations du taux de change.

Certains estiment ici au Canada, et je ne dis pas qu'ils ont raison, bien que leur argumentation soit valable, qu'on s'était entendu implicitement pour que le dollar canadien soit, en fait, plus faible que le dollar américain afin de pouvoir faire face parer aux chocs brusques du rajustement durant la période de transition des échanges commerciaux, voire d'éliminer certains de ces chocs. Cela ne s'est pas produit. Au contraire.

Dans les études que vous avez faites, reconnaît-on implicitement l'impact que l'accord aurait sur le peso, c'est-à-dire la hausse ou la baisse de sa valeur? Une fois de plus, la baisse du peso rendrait inutiles toutes les discussions que nous avons eues ici au sujet de l'écart des salaires ou des tarifs.

M. Weintraub: Je ne tiens pas à dire quoi que ce soit au sujet des accords implicites qui pourraient avoir existé sur la valeur du dollar canadien au regard du dollar américain.

Le sénateur Grafstein: Je ne vous demande pas de faire des commentaires.

M. Weintraub: Je le sais. Je dis tout simplement que je ne sais pas s'il y en a, j'en doute. Je ne crois pas qu'il y ait quoi que ce soit de ce genre entre le peso et le dollar.

Le véritable problème à l'heure actuelle, et c'est là une difficulté qui risque de se poser lorsque l'ALÉNA sera mis en application, c'est que dans ses efforts pour combattre l'inflation, le Mexique a dévalué le peso très lentement, à un rythme beaucoup plus lent que l'écart entre les taux d'inflation entre les deux pays. Cette année, il semble que le taux d'inflation du Mexique se situera aux alentours de 9 à 10 p. 100, soit une baisse par rapport aux 150 p. 100 de 1986.

Le Mexique se tire très bien d'affaire. Et l'une des mesures que le Mexique a prises, c'est de laisser surévaluer le peso. Le

[Text]

been getting a lot of capital flows. It affects Mexican interest rates. It affects Mexican competitiveness.

My view — and my Mexican experts disagree with me, by the way — is that at some point in the not too distant future, they will have to devalue the peso one way or another in order to remain competitive. I do not know when, how, or what technique they will use to do it, but if they did it at the moment the free trade agreement was to come into effect, you would get all kinds of charges. Yet, they will have to do it at some point, with a consequent price in terms of inflation.

The reason I say a lot of the Mexicans with whom I collaborate do not agree with me is that they think the Mexicans will be able to catch up on the overvaluation of the exchange rate through increased productivity. They would have to have productivity growing at a much higher rate than ours to do that. After all, we constitute 70 per cent of their market.

The exchange rate issue is an important issue. I assume that serious governments entering into serious agreements consult on these issues and do not play games with each other. That may be naive, but that is what I think.

Senator Stollery: Mr. Chairman, I found this to be an interesting exchange. We have talked about Mexican living standards where the actual income has dropped 4 per cent between 1985 and 1990. Not only has it not been going up or remained even, it has been going down. I believe it will come up a little bit when the next figures come out.

The more I hear about all of this, the more it makes me think that these are GATT issues. We have talked about the improvement in Mexican living standards and the opening of the world economy. After all, Texas is a former Mexican province, as is California and New Mexico. I can understand that Texas, California, New Mexico and Arizona have an interest in terms of increased growth in trade with Mexico. We want to see Mexican standards improved and all of that. I do not disagree with that, with respect to incomes and all of that, but I thought that was why we had the general agreement.

Thirty-five years ago this month, I first lived in what is now fashionably called a “developing country”. I have seen every conceivable disaster take place. I have seen the population almost die off in some places because of experimentation. The great experimenters who came along in the sixties and seventies experimented with people’s lives and destroyed economies. It seems to me we are now into this business of

[Traduction]

Mexique a attiré beaucoup d’investisseurs, ce qui influe sur les taux d’intérêt mexicains de même que sur la compétitivité de ce pays.

À mon avis — et, soit dit en passant, les spécialistes mexicains qui travaillent avec moi ne sont pas d’accord, — à un moment donné et dans un proche avenir, le Mexique va devoir dévaluer le peso d’une façon ou d’une autre afin de demeurer concurrentiel. Je ne sais pas quand ni comment on va s’y prendre, ni quelle technique on va utiliser, mais si le Mexique décidait de prendre une telle décision au moment où l’ALÉNA entrera en vigueur, toutes sortes d’accusations vont pleuvoir. Pourtant, le Mexique va devoir agir à un moment donné et payer le prix de sa décision sur le plan de l’inflation.

La raison pour laquelle je dis que plusieurs des Mexicains avec qui je collabore ne sont pas d’accord avec moi, c’est qu’ils estiment que le Mexique va être capable de rattraper la surévaluation du taux de change grâce à un accroissement de la productivité. Mais pour ce faire, il va falloir que leur taux de productivité augmente beaucoup plus rapidement que le nôtre. Après tout, nous constituons 70 p. 100 de leur marché.

Le taux de change est un problème important. Je suppose que des gouvernements sérieux qui décident de conclure des accords sérieux se consultent sur ces problèmes et ne jouent pas de jeux. C’est peut-être naïf, mais c’est ce que je pense.

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, je trouve que l’échange que je viens d’avoir a été très intéressant. Nous avons parlé de la qualité de vie des Mexicains pour qui le revenu réel a diminué de 4 p. 100 de 1985 à 1990. Non seulement ce revenu n’a pas augmenté ou n’est pas demeuré au même niveau, mais il a diminué. Je pense qu’il devrait avoir augmenté un petit peu lorsque les prochaines données seront publiées.

Plus j’entends parler de ces difficultés, plus j’ai tendance à croire qu’il s’agit de problèmes relevant du GATT. Nous avons parlé de l’amélioration de la qualité de vie des Mexicains et de l’ouverture de ce pays sur l’économie mondiale. Après tout, le Texas est une ancienne province du Mexique, tout comme la Californie et le Nouveau-Mexique. Je peux comprendre que le Texas, la Californie, le Nouveau-Mexique et l’Arizona aient intérêt à faire des échanges avec le Mexique car leur croissance sera plus grande. Nous voulons que la situation des Mexicains s’améliore. Je n’ai rien contre cela, mais je croyais que c’était justement la raison pour laquelle nous avions conclu un accord général.

Il y aura 35 ans de cela ce mois-ci, je vivais pour la première fois dans un «pays en développement», expression à la mode. J’ai été témoin de tous les désastres imaginables. J’ai vu des populations entières pratiquement décimées à certains endroits à cause d’expériences. Les grands savants qui se sont présentés dans les années soixante et soixante-dix ont fait des expériences avec la vie des gens et ont détruit les économies.

[Text]

dealing with a GATT issue, and yet somehow we are calling it the NAFTA.

The issues that you are talking about are better dealt with through GATT. More and more I tell myself that economics has nothing to do with this, that this must be politically motivated. We in Canada want Mexicans to have improved living standards, but we want to protect our own workers.

I come from Ontario. Ontario exports more to the United States than Japan, and we pay the bills in this country. We are having increasing difficulty in doing that.

The Chairman: You are getting into controversial statements, Senator Stollery.

Senator Stollery: It is a fact. What are we doing getting involved in what is increasingly a political arrangement between the United States, for reasons of its own, and Mexico? I suppose we are protecting our own interests, but is it not, strictly speaking, a political arrangement?

Mr. Weintraub: I will make two brief comments. I do not want to comment on Canada. One, NAFTA is much more than GATT. GATT does not deal with investment, services, finance, dispute settlement or a whole mess of consultative arrangements of the 10 or 15 different consultative committees that would be set up with NAFTA. GATT does not deal with the penetration of regulatory and other frameworks. In other words, an integration of this agreement with GATT is to misread the nature of this agreement, or what it purports to be.

I will make three points and then I will quit. Second, you are saying that the United States has some political interest in the agreement. Of course we do. Governments have political interests. Mexico is more cooperative these days than it has been in my memory, and I have been going to Mexico since the early 1950s. I have listened to Mexican politicians run on anti-American platforms. They do not do that now. I have seen greater cooperation in every conceivable area: Drug trade, university cooperation and cultural activities. These are political areas. The Mexican president has held his hand out in friendship when the whole previous history has been distancing, and you are asking whether we should ignore that. I think we would be crazy to ignore that.

Having said all of that, I still think the agreement can be justified on its economic merits.

Senator Stollery: It sounds as if you are saying it is a political agreement.

[Traduction]

Il me semble que nous faisons face aujourd'hui à des problèmes qui relèvent du GATT et, pourtant, c'est ce que nous appelons l'ALÉNA.

Les problèmes dont vous parlez seraient plus facilement résolus en recourant au GATT. De plus en plus, je me dis que l'économie n'a rien à voir là-dedans, qu'il s'agit plutôt de décisions politiques. Nous, au Canada, nous voulons que les Mexicains aient une meilleure qualité de vie, mais nous voulons aussi protéger nos propres travailleurs.

Je suis de l'Ontario. L'Ontario exporte plus aux États-Unis que le Japon et c'est nous qui, au Canada, payons la note. Et nous avons de plus en plus de mal à le faire.

Le président: Vous abordez là des questions controversées, sénateur Stollery.

Le sénateur Stollery: C'est un fait. Qu'est-ce que nous avons d'affaire à nous mêler d'une entente à caractère de plus en plus politique entre les États-Unis, qui veulent la conclure pour leurs propres raisons, et le Mexique? Je suppose que nous tentons de protéger nos propres intérêts, mais n'est-ce pas strictement parlant une entente politique?

M. Weintraub: Je vais faire deux brefs commentaires. Je ne vais pas parler du Canada. Premièrement, l'ALÉNA, c'est beaucoup plus que le GATT. Le GATT ne porte pas sur des questions d'investissement, de services, de finances, de règlement des différends, pas plus qu'il n'aborde toute une gamme d'ententes consultatives des dix ou quinze comités consultatifs différents qui seront créés en vertu de l'ALÉNA. Le GATT n'aborde pas la question de la pénétration des cadres de réglementation et autres. Autrement dit, vouloir intégrer cet accord au GATT, c'est ne pas en comprendre la nature, ni les objectifs.

Je vais faire trois observations et ensuite, je m'arrête. Deuxièmement, vous dites que les États-Unis ont des intérêts politiques dans cet accord. Bien sûr que nous en avons. Les gouvernements ont des intérêts politiques. Je n'ai jamais vu le Mexique faire preuve d'autant de collaboration, et je vais au Mexique depuis le début des années 1950. J'ai entendu les politiciens mexicains faire campagne contre les Américains. Ils ne le font plus maintenant. J'ai été en mesure de constater une plus grande collaboration dans presque tous les domaines imaginables: commerce de la drogue, coopération universitaire et activités culturelles. Ce sont là des domaines politiques. Le président mexicain a tendu la main en toute amitié, laissant de côté tout un pan de l'histoire mexicaine où il nous repoussait, et vous me demandez si nous devrions lui tourner le dos. Je pense que nous serions bien fous de le faire.

Cela dit, je pense toujours que l'accord est légitime pour des motifs économiques.

Le sénateur Stollery: C'est comme si vous disiez que c'est un accord politique.

[Text]

Mr. Weintraub: Let me say what I want to say, and you can say what you want to say.

The third point about Canada is that this is for Canada to do. We will sign the agreement with Mexico, I hope, regardless of what you do. And then if you, in your wisdom in this country, decide you do not want to join it, so be it.

Senator McEachen: Mr. Chairman, I took note of one of Professor Weintraub's interesting comments about restricted sovereignties and sharing of sovereignties which is to come about or is coming about as a result of change. At one point, Professor Weintraub said that there is no way to stop it.

I have a number of thoughts on this subject, but I want to summarize my thoughts in a way that will give you an opportunity to make some comments.

Presumably you are talking about what is described as the process of globalization, which is a very general term used to justify, as it were, all the necessary adjustments that must be made in domestic economies, regardless of the cost to that domestic economy or the suffering that may be caused. One is forced to ask, who is in charge of globalization? Is it a blind force? Do individual governments have anything to say about it? Is it a good thing that globalization proceed without any management, without any consideration of the impact on individual countries? In other words, who is in charge? It is certainly not the governments of the countries. They are responding. It is not the international organizations, because they seem impotent to control this process. That is one thought that I have.

There is another force at work in western Europe and in North America, and that is an increasing disrespect and distrust of the ability of governments to do anything about things that affect the lives of individuals. I have the feeling that citizens are coming to the conclusion, by whatever process, that governments are really incapable of influencing events any more. You expressed that in a good way. There is no way to stop this. That is another thought.

Today, the Treasurer of Ontario is bringing down his budget. Who is controlling what goes into that budget? It is really not the Treasurer of Ontario. It is the international investors. Yesterday, as I understand it, we had perturbation in the currency markets because of the expectation of the impact of that budget on whether there would not be an adverse effect on the dollar.

[Traduction]

M. Weintraub: Laissez-moi dire ce que je veux dire et vous pourrez dire ce que vous voudrez.

Le troisième point au sujet du Canada, c'est que c'est au Canada qu'il appartient de se bouger. Nous allons signer l'entente avec le Mexique, j'espère, peu importe ce que vous ferez. Et alors, si dans votre sagesse au sein de votre pays, vous décidez de ne pas vous joindre à nous, tant pis.

Le sénateur MacEachen: Monsieur le président, j'ai pris note d'une des observations intéressantes de M. Weintraub au sujet de la restriction des pouvoirs souverains et du partage des souverainetés auquel on assistera ou que les changements amèneront. À un moment donné, M. Weintraub a dit qu'on ne pouvait rien faire pour empêcher cela.

J'ai un certain nombre d'idées à ce sujet, mais j'aimerais en faire un résumé d'une façon telle que vous puissiez faire aussi des commentaires.

Il semble que vous décriviez ici ce que l'on appelle le processus de mondialisation des marchés, expression très générale utilisée pour justifier, comme c'était le cas, tous les rajustements nécessaires qui doivent s'opérer dans les économies intérieures, peu importe ce qu'il en coûte aux pays en question ou peu importe les inconvénients qui en résulteront. On en vient donc à se demander qui est responsable de la mondialisation? Est-ce une force invisible? Les gouvernements ont-ils leur mot à dire là-dedans? Est-ce une bonne chose que la mondialisation s'opère en toute liberté, sans tenir compte de l'impact qu'elle peut avoir sur le pays? En d'autres mots, qui est derrière tout cela? Ce ne sont certainement pas les gouvernements, ils ne font que réagir. Ce ne sont pas les organisations internationales parce qu'elles semblent incapables de contrôler ce processus. Voilà pour une des idées que j'ai.

On remarque une autre force en présence en Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord, et c'est ce manque de respect, ce manque de confiance de plus en plus grand dans la capacité des gouvernements de prendre quelque mesure que ce soit qui touche la vie des particuliers. J'ai l'impression que les citoyens en viennent à la conclusion que, peu importe ce qui arrive, les gouvernements ne sont plus du tout capables d'influer sur le cours des événements. Vous avez exprimé cette réalité en termes très clairs. Rien ne peut empêcher cela. Voilà pour une autre de mes idées.

Aujourd'hui, le trésorier de l'Ontario présente son budget. Qui contrôle ce qui entre dans ce budget? Ce n'est vraiment pas le trésorier de l'Ontario. Ce sont les investisseurs internationaux. Hier, d'après ce que je comprends, on a connu un peu de perturbation sur les marchés de change à cause des répercussions possibles de ce budget, les investisseurs se demandaient s'il aurait des effets négatifs sur le dollar.

[Text]

A few weeks ago, the Canadian Minister of Finance brought in his budget. He, too, was heavily dominated by the influence of this anonymous group, under no one's control, of international investors because now such a high proportion of our fiscal deficit, federal and provincial, is financed abroad.

I conclude by saying that surely it is somewhat irrational for governments today to confide their destiny to the unseen forces that are now running the show; that if Canada, as it does, has a deficit problem, it should be settled, in my view at least, with some broad understanding in the international community as to impacts that will occur in Ontario. For example, further shrinkage of jobs, further loss of services, in order to accommodate this force which no one can stop.

I am giving my thoughts, Professor. I am sure you did not have all of that in mind. I am asking you to comment upon this phenomenon which is now described as globalization, which has its manifestation in international trade and international finance, and is so powerful that it is overwhelming the governments of the democracies, and no one is in charge.

Mr. Weintraub: Let me partly agree and partly disagree. I do not want to characterize my thoughts in the simple phrase "globalization regardless of the cost and suffering". That is your thought. I do not think of it that way. However, I do think the sovereignties are limited. I will give one example. In the early 1980s, when the United States, in order to bring down inflation, raised interest rates at the very moment that all prices collapsed in the world, the impact on Mexico was much greater than the impact on the United States itself. In other words, Mexico was sideswiped by actions that we took in the United States, not giving a second thought to what would happen in Mexico. There was no way Mexico could avoid it. You can deplore this all you want, but that is the way the system works. Mexico had to absorb that impact. Whether we did the right thing or not, I do not know, but what we did affected that country.

You, from your previous positions in the government, certainly know that you could not act independently of the world forces, interest rates in the United States, the relationship between the two dollars, or your fiscal program. You could not possibly ignore the United States because that was the capital market to which you had to go. That is a fact. Deplore it all you wish; say whatever you wish, but that is the way you have to deal with it.

[Traduction]

Il y a quelques semaines, le ministre des Finances du Canada a présenté son budget. Lui aussi était fortement soumis à l'influence de ce groupe anonyme, que personne ne dirige, composé d'investisseurs internationaux parce qu'aujourd'hui, une très grande partie de notre déficit budgétaire, tant celui du gouvernement fédéral que des gouvernements provinciaux, est financé à l'étranger.

Enfin, les gouvernements de l'heure agissent de façon irrationnelle en confiant leur destinée à des forces invisibles qui mènent la barque. Si le Canada, comme c'est le cas, a un problème de déficit, pour le régler, à mon avis à tout le moins, les représentants de la communauté internationale devraient avoir une connaissance générale des répercussions de leurs décisions sur l'Ontario. Par exemple, un rétrécissement encore plus marqué du marché de l'emploi, d'autres pertes de services vont se produire afin de faire place à cette force que personne ne peut arrêter.

Voilà, monsieur, je vous ai fait part de mes opinions. Je suis sûr que vous n'aviez pas tout cela en tête. Je vous demande de faire des commentaires sur ce phénomène que l'on appelle aujourd'hui la mondialisation, qui se manifeste dans les échanges internationaux et les finances internationales, et qui est si puissant qu'il dépasse les gouvernements des pays démocratiques, et personne n'en est responsable.

M. Weintraub: Permettez-moi d'être à la fois d'accord et en désaccord avec vous. Je ne voudrais pas que vous croyiez que ma pensée se résume dans la simple phrase suivante: «la mondialisation à tout prix, peu importe les coûts et les sacrifices». C'est ce que vous pensez. Je ne suis pas d'accord. Cependant, je crois effectivement que les pouvoirs souverains sont limités. Je vais vous donner un exemple. Au début des années 1980, lorsque les États-Unis, tentant de juguler l'inflation, ont haussé les taux d'intérêt au même moment où tous les prix se sont effondrés sur les marchés mondiaux, le Mexique a ressenti une plus grande secousse que les États-Unis eux-mêmes. Autrement dit, le Mexique a subi les contrecoups des mesures que nous avons prises aux États-Unis, sans penser à ce qui se produirait au Mexique qui ne pouvait vraiment pas y échapper. Vous pouvez déplorer le phénomène tant que vous voudrez, mais c'est comme cela que cela fonctionne. Le Mexique a dû absorber son impact. Que nous ayons pris la bonne ou la mauvaise décision, je n'en sais rien, mais ce que nous avons fait a touché ce pays.

De par les postes que vous avez déjà occupés dans le gouvernement, vous savez certainement que vous ne pouvez agir de façon indépendante sans tenir compte des forces mondiales, des taux d'intérêt aux États-Unis, des liens entre les deux dollars, ou de votre programme financier. Vous ne pouviez pas faire fi des États-Unis parce que c'est le marché de capitaux auquel vous deviez vous adresser. C'est un fait. Déplorez-le tant que vous voulez, dites ce que vous voulez, mais c'est la façon de voir les choses.

[Text]

On the other hand, I did say that your destiny, with those limitations, are mostly in your own hands and the way you follow macro-economic policy. I do not know that much about the government of Ontario, but I assume that some of its fiscal and tax problems now have something to do with the way Ontario has been run in the past; just as our problems in the United States, which President Clinton is now facing, have something to do with the way we have run our government in the past, and Mexico's deep problems have something to do with the way they have run their government in the past. In other words, I agree with you that you are not a completely free agent. You cannot be, and neither can we, and we are much more powerful than you. I will come to that point in a moment about the asymmetry of power and what it brings about. However, I do think that the main instruments of economic policy are still in your own hands.

I will make one comment on the asymmetry of power and how it influences things. From the viewpoint of an international trader, it would have been much better to have had a customs union with a common tariff and common commercial policy than a free trade area. The reason Canada and Mexico decided not to have a customs union is that that common tariff would be the U.S. tariff, that common commercial policy would be the U.S. commercial policy. As weaker countries, you would have to give in to that. You chose another method because you recognized — and I expect this was explicit among the people thinking about it — that you wanted to retain this kind of independence of activity. You went right ahead and chose that particular technique.

If you do not have agreements, consultation, and this kind of interchange, the dominant power will always call the shots. These agreements, if anything, add to the sovereignty of the less powerful members. In other words, I stick to the point I made. You are not independent actors but you have a much greater say — and that is the reason I used the words “shared sovereignty” — if you are in agreements that actually limit the kinds of things a more powerful country can do.

Would you not be much better off if you could have limited our anti-dumping procedures in the agreement? Because we retained our sovereignty there, we are managing to do things to you that I do not think we should be doing. In other words, I come around to the same point that you do, that your destiny is not only in your own hands, but I think it is mainly in your own hands.

[Traduction]

Par contre, j'ai dit que votre destin, en tenant compte de ces restrictions, est principalement entre vos mains et dépendra aussi de votre politique macroéconomique. Je ne connais pas tellement de choses au sujet du gouvernement de l'Ontario, mais je suppose que certains de ses problèmes financiers et fiscaux sont un peu imputables à la façon dont la province était dirigée antérieurement, tout comme les problèmes que nous éprouvons aux États-Unis auxquels le président Clinton doit faire face, sont liés à la façon dont nous avons dirigé notre gouvernement dans le passé. Et pour les graves problèmes du Mexique, c'est la même chose. Autrement dit, je suis d'accord avec vous que vous n'êtes pas complètement libres. Vous ne pouvez pas l'être, pas plus que nous, et nous sommes une puissance beaucoup plus grande que la vôtre. Je vais revenir dans un instant à la question de l'asymétrie des puissances et ses répercussions. Cependant, je pense effectivement que vous avez entre les mains les principaux instruments servant à façonner une politique économique.

Je vais faire un commentaire au sujet de l'asymétrie des puissances et de l'influence du phénomène sur la réalité des choses. Du point de vue du négociateur international, il aurait été de beaucoup préférable de conclure une union douanière avec un tarif commun et une politique commerciale commune plutôt qu'une zone de libre-échange. La raison pour laquelle le Canada et le Mexique ont décidé de ne pas conclure une union douanière, c'est que le tarif commun aurait été celui des États-Unis, la politique commerciale commune celle des États-Unis. En tant que pays plus faibles, vous auriez dû céder. Vous avez choisi une autre méthode parce que vous avez reconnu, et je suppose que c'était très clair dans l'esprit des gens qui l'ont conçu, que vous vouliez retenir ce type d'indépendance dans vos activités. Vous avez décidé de foncer et d'adopter cette technique.

Si l'on n'a pas d'entente, pas de consultation et ce type d'échange, c'est toujours la puissance dominante qui va dicter ses vues. Ces accords, s'il en est, viennent renforcer la puissance des membres moins influents. Autrement dit, je ne démords pas de mon argument. Vous n'êtes pas des acteurs indépendants, mais vous avez beaucoup plus à dire, et c'est la raison pour laquelle j'ai utilisé l'expression «souveraineté partagée», si vous concluez un accord qui vient limiter le type de mesures qu'un pays plus puissant peut adopter.

Ne seriez-vous pas beaucoup mieux si vous aviez réussi à restreindre nos procédures antidumping dans le cadre de l'entente? Parce que nous avons conservé notre souveraineté à cet égard, nous prenons des mesures à votre endroit qu'à mon avis, nous ne devrions pas prendre. Autrement dit, je reviens au même point que vous, à savoir que votre destin ne repose pas seulement entre vos mains, mais qu'il repose principalement entre vos mains.

[Text]

Senator MacEachen: Accepting what you say, is there not another step required? You made the point in an institutional way, but you have not really dealt with the process. What is this process?

Mr. Weintraub: In NAFTA or the world?

Senator MacEachen: No, no, in the world, that is driving everything, and causes every minister in every government in the world to get up and say, "I must dance to the tune of globalization". Whether in West Germany, Europe, Canada or the United States, it is globalization. What the hell is it? Who is running globalization?

Mr. Weintraub: Do you want to get off the world? I do not understand.

Senator MacEachen: We do not understand each other, it is obvious.

The Chairman: Honourable senators, I have a question. I am not asking for a detailed answer. Mr. Weintraub, have you any comments on the health care question as it relates to the socio-economic condition in the three countries? I raise this because I hear that in the United States the argument is made that, unless the United States can change its system, the competitiveness of particular industries, for example the automotive industry, will not be as great as it could be. What is the situation in Mexico? How do health care costs there affect Mexican productivity?

Mr. Weintraub: The argument in the United States that I have heard is also because of the increasing costs to provide health care.

On paper, Mexico has a more comprehensive health care system than we do in the United States. The social security system and structure covers health care in general. It provides free services to a lot of people. In fact, it is nowhere near as great or as good. Poor people can get health care in Mexico but, in general, the system is not as good as the one that you have or the one that we have. I am not sure that ours is as good, because lot of our poor people do not have any coverage.

The Mexicans thought about that a lot. I doubt, until their incomes go up, that they will be able to provide what their system says on paper that they should be providing. The fringe benefits that go into wages over and above the salaries are fairly substantial in Mexico. These constitute a higher proportion of salaries than they do in the United States. That will remain. I do not think they will be able to make that even bigger until productivity goes up. However, the pressure is there for a better delivery of health services. It will affect competitive conditions. It is already affecting competitive

[Traduction]

Le sénateur MacEachen: En acceptant ce que vous dites, ne doit-on pas franchir une autre étape? Vous nous avez exposé la situation d'un point de vue institutionnel, mais vous n'avez pas véritablement abordé le processus. Quel est ce processus?

M. Weintraub: Dans l'ALÉNA ou dans le monde?

Le sénateur MacEachen: Non non, dans le monde, cette force qui dirige tout le monde, et qui pousse chaque ministre de chaque gouvernement à dire qu'il doit se conformer à la mondialisation. Que ce soit en Allemagne de l'Ouest, en Europe, au Canada ou aux États-Unis, c'est la mondialisation. Mais bon sang, qu'est-ce que c'est? Qui est derrière cela?

M. Weintraub: Voulez-vous vous séparer du monde? Je ne comprends pas.

Le sénateur MacEachen: Nous ne nous comprenons pas, c'est évident.

Le président: Honorables sénateurs, j'ai une question. Je ne demande pas une réponse détaillée. Monsieur Weintraub, est-ce que vous auriez des commentaires à faire sur la question des soins de santé au regard de la situation socio-économique dans les trois pays? Je soulève cette question parce qu'on me dit que certains soutiennent chez vous que si les États-Unis ne peuvent changer leur système, la compétitivité de certaines industries, comme l'industrie automobile, ne sera pas aussi grande qu'elle pourrait l'être. Quelle est la situation au Mexique? Quel impact les coûts de la santé ont-ils sur la productivité mexicaine?

M. Weintraub: L'argument que j'ai entendu aux États-Unis concerne aussi l'augmentation des coûts nécessaires pour offrir des soins de santé.

Théoriquement, le Mexique dispose d'un système de soins de santé beaucoup plus complet que le nôtre. Le système de sécurité sociale et sa structure portent sur les soins de santé en général. On offre des services gratuits à beaucoup de personnes. Mais en fait, ce système est loin d'être le meilleur. Les gens pauvres peuvent obtenir des soins de santé au Mexique, mais en général, le système n'est pas aussi bon que celui que vous avez ou celui que nous avons. Je ne suis pas certain que le nôtre soit aussi bon, parce que beaucoup de gens pauvres n'ont aucune couverture d'assurance.

Les Mexicains ont beaucoup étudié cette question. J'ai bien peur que tant que leurs revenus n'augmenteront pas, le gouvernement mexicain ne pourra être en mesure d'offrir les services que prévoit théoriquement le système. Quant aux avantages sociaux qui font partie de la rémunération, ils sont assez importants au Mexique. Ils constituent une plus grande partie des salaires que chez nous aux États-Unis. Rien ne va changer. Je ne pense pas que les avantages sociaux vont pouvoir vraiment augmenter plus tant que la productivité n'augmentera pas. Cependant, des pressions s'exercent pour

[Text]

conditions among the three countries. It is the changes that you have to look at. Here I expect that Mexico's costs will go up; your costs seem to be going up; and unless we are able to do something in our own health care system, I suspect that it will affect our health care system even more.

The Chairman: Honourable senators, we have had a good morning. We are most grateful to Dr. Weintraub for contributing to it. Dr. Weintraub, it seems to be the unanimous view that we thank you for the help you have given us.

I need motions now. I should like to have a motion to append the main points of the opening statement made by Dr. Weintraub and the document provided by Dr. Robert B. Cohen to the proceedings of the day. Do I hear such a motion?

Senator Grafstein: I so move.

The Chairman: Is it agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Carried.

(For text of Dr. Robert B. Cohen's submission see appendix, p. 22B:1).

(For text of Dr. Weintraub's submission, see appendix, p. 22C:1).

The committee adjourned until 3.00 p.m.

[Traduction]

que l'on assure une meilleure prestation des services de santé. Cela touchera la compétitivité. Cela touche déjà les conditions régissant la compétitivité entre les trois pays. Ce sont les changements que vous devez examiner. Aujourd'hui, je prévois que les coûts du Mexique vont augmenter, les vôtres semblent augmenter aussi et à moins que nous soyons en mesure de faire quelque chose avec notre système de santé, je suppose que cela aura des effets encore plus sur notre système à nous.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons eu une matinée très intéressante. Nous sommes très reconnaissants à M. Weintraub d'y avoir contribué. Monsieur Weintraub, tout le monde semble unanime pour vous remercier de l'aide que vous nous avez apportée.

Maintenant, j'ai besoin de motions. J'aimerais que quelqu'un présente une motion visant à annexer au compte rendu des délibérations d'aujourd'hui les principaux points de la déclaration liminaire faite par M. Weintraub, ainsi que le document fourni par M. Robert B. Cohen. Quelqu'un veut-il présenter la motion?

Le sénateur Grafstein: Je fais la proposition.

Le président: Les sénateurs sont-ils d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: La motion est adoptée.

(Pour le texte du mémoire de M. Robert B. Cohen, voir annexe, p. 22B:20).

(Pour le texte du mémoire de M. Weintraub, voir annexe, p. 22C:5).

Le comité suspend ses travaux jusqu'à 15 heures.

APPENDIX "FA/22A"

Talking Points: Senate Foreign Affairs Committee hearings on NAFTA**(David H. Pollock¹: May 11, 1993)****A Introduction**

1. Why my presentational format differs from that of previous witnesses.
2. Two questions submitted to me by the staff: (i) prospects for NAFTA's enlargement., and (ii) long-term implications for Canada's future political relations with Mexico, the rest of LA and the Commonwealth Caribbean if we join NAFTA and if we don't.
3. Placing these two questions in a broader framework:
 - (a) Globalism (international economic interdependence): a powerful new reality.
 - (b) Emergence of three great vertical economic zones: Europe and Africa with Germany at its core; East Asia with Japan as the dominant power, and the Western Hemisphere with the USA at its centre (deutchmark, yen and dollar zones).
 - (c) In our hemisphere, the three important interconnections between (i) north-south economic integration, (ii) a single market-driven economic model, and (iii) NAFTA as the new juridical instrument giving institutional form to the emerging "regionalism within globalism".
 - (d) If NAFTA becomes law, most other LAC (Latin American and Caribbean) countries will try to accommodate to it, though in different ways. Some will seek Mexico's advice and assistance to such ends, others will seek Canada's. Canada would thus find itself -- within NAFTA -- in the position of (ii) being an interlocateur for other LAC interests, (ii) seeking to strengthen our own self-interests, and (iii) applying countervailing pressures, together with other LAC, vis-a-vis the USA in order to give the new market-driven model "a more human face".

¹

Adjunct Professor, School of International Affairs, Carleton University, Ottawa. Formerly Director, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Washington, DC.

B The two questions**1.** Prospects for the enlargement of NAFTA

- (a) For the reasons mentioned above, it is likely that all LAC countries will try to draw closer to NAFTA. Some will try to enter individually, others via subregional groupings. Some will seek direct membership, others will seek new modalities such as associate membership or special bilateral/sectoral agreements.
- (b) It is anyone's guess as to how the long-term queue will form. As of today, Chile is clearly at the head of the line. By the end of this decade however, Argentina, Venezuela, Colombia, Costa Rica, Jamaica and others could well be members. The longer-term possibilities of other countries, and of the CACM, CARICOM, MERCOSUR and ANCOM sub-regional groupings cannot be dismissed, although many difficulties will have to be overcome in each case (depending on how economic and political liberalism are defined as criteria for entry into the existing "Core Three". As well as the hidden agendas of those Three).

2. The long-term implications for Canada's future political relations with Mexico, ROLA (rest of LA) and the CC (Commonwealth Caribbean) if we join NAFTA and if we don't.If we join

- (a) Our commercial, financial and technological ties with Mexico will increase even more substantially than they have been increasing over the last few years, and therefore our political ties as well: political and economic linkages typically grow pari-passu. This could take the form of heightened diplomatic representation, as well as significant increases in academic and business interchanges.
- (b) As for Canada's relations with ROLA, I do not think they would not change much simply because we joined NAFTA but they would probably increase somewhat. As noted in point A3(d) above, many LAC will wish to have closer ties with Canada in order to (i) understand how we comport ourselves with the US to heighten the benefits and minimize the costs of "coexisting with an elephant", and (ii) benefit from the more recent lessons we have learned from our FTA and NAFTA negotiations. There is, I believe, much admiration and respect for Canada within ROLA. Hence, if Canada's future policies and practices continue along the same general lines as in the past, our relations with ROLA should be no worse and could well be better after joining.

- (c) Finally the CC. Here, unlike the cases of Mexico and ROLA, Canada's political links could be adversely affected. At least for awhile. Historically, there has been a loosely defined "special relationship" between Canada and the CC. If membership in NAFTA undermines the CARIBCAN preferences previously extended to the CC, our long-standing ties could fray. Of course, compensatory measures (migration, tourism, financial/technical assistance) could be provided to offset the loss of existing preferences under CARIBCAN.
- (d) The final scorecard, if we join, would thus suggest stronger long term political linkages with Mexico; unchanged and perhaps even stronger linkages with ROLA; and possibly some deterioration in our special relationship with the CC.

If we don't join

- (a) Our political ties with Mexico would weaken somewhat if we did not join. Not to a worrisome degree, but certainly less close than if we did join. Mexico would continue viewing us in the friendly manner characteristic of the past, but our linkages would probably be more in the cultural and intellectual fields than in the commercial, financial and technological. We would be less important to them economically and therefore in terms of real politik.
- (b) As for the ROLA, they too would continue viewing us in a respectful and friendly manner, as they have up till now. But for at least two reasons, they might downgrade our "clout" in hemispheric policy; because (i) we have decided to remain in the (FTA) club that consisted solely of the US rather than a broader ("NAFTA plus") club that, over the long-term, would be more hemispheric in scope, and (ii) if the ROLA wished to enter NAFTA, they would find Mexico more effective than Canada as their surrogate-sponsor.
- (c) Finally, the CC would probably be pleased to have things remain as they are. Mexico and the ROLA would not be receiving new preferential treatment in Canada and hence CARIBCAN's existing preferences would be unaffected.

Summary and Conclusions

- (a) Until NAFTA is ratified -- until we know the US side agreements and Mexico's reactions to them -- virtually all that has been said above remains highly subjective.
- (b) Whether one thinks of the FTA's costs and benefits, it is now a fait accompli. To remain out of NAFTA because one dislikes the FTA would, I believe, be counter-productive. One can influence club policy more from the inside than as a bystander.

- (c) If one accepts the twin theses that (i) "regionalism within globalism" is an historical reality, and that (ii) a single market-driven neoliberal economic model will pervade the western hemisphere for some time to come, then NAFTA will be the main instrument giving institutional/juridical form to the newly-emerging integration club in this hemisphere.
- (d) Not all countries will enter NAFTA. The enlargement-pattern is difficult to see clearly since some countries will apply individually; others in subregional groupings. Some will be full members; others may have associate status or be linked loosely through special bilateral/sectoral agreements. [Remember that the Treaty of Rome establishing the EEC was signed in 1957 with only half a dozen initial "core" countries. It took more than three decades before the Community doubled its membership].
- (e) If "NAFTA plus" becomes a reality, our political and economic links with Mexico would expand substantially. As I believe they would with the ROLA. Special measures would have to be taken if we wished to maintain our "special relationship" with the CC.
- (f) Within the new NAFTA integration grouping, Canada's role could be significant in at least four important ways: (i) our economic self-interests should be strengthened as we expand commercial, financial and technological transfers with hemispheric countries other than the US, (ii) the ROLA will wish us to act as interlocuteurs on their behalf, especially vis-a-vis the USA. To such ends, I can visualize a substantial interchange of ROLA-Canadian visits (government, business, academic, etc.), and (iii) perhaps most important of all, Canada could help organize the "mice against the elephant" to ensure that the single market-driven economic model has a human face (i.e. that economic growth and international competitiveness do not overshadow social welfare, and poverty alleviation). And finally (iv) that the US does not seek to become the "hub within the hub", relegating most members to mere "spokes".
- (g) To all such ends it is crucial that -- if NAFTA is ratified -- it be kept open to the rest of the world. Hopefully the Uruguay Round of GATT negotiations will be successfully completed. Additionally however Canada should try and ensure that NAFTA does not develop a "Fortress" mentality, either against non-member hemispheric countries or against the rest of the world.
- (h) LAC is a region on the move. By the early 21st century, it will have a population of over half a billion people and -- per current economic projections -- with average per capita incomes of \$3000 or more. It is my belief moreover that the current emphasis on economic growth will, at last, be matched by an increased emphasis on poverty alleviation, income distribution, and social welfare generally. We should not view LAC the way we did during the last half century. The old stereotype of a sleepy, inefficient, corrupt, elitist society is changing. Many reforms still remain to be done but the new LAC leaders are increasingly pragmatic and competent -- aware of the need for major changes in governance and social justice. Whatever one may think about the costs and benefits of NAFTA, I am firmly convinced that LAC will occupy an increasingly important place in Canada's future international policy agenda.

- (i) A final note of caution. One should not unduly exaggerate the institutional importance of Canada's membership in NAFTA, even as one should not unduly exaggerate the importance of Canada's membership in the OAS. Both NAFTA and the OAS provide fora where a concentrated spotlight can be thrown on Canada's policies vis-a-vis LAC and the US, for everyone in the hemisphere to see and challenge. But it is precisely our overall hemispheric policies -- economic, social and political -- that are basic to our hemispheric relationships, not the fora per se. NAFTA is, after all, only a relatively small piece of a much larger jigsaw puzzle.

ANNEXE «AE/22A»

**Sujets de discussion : Audiences du Comité sénatorial
des affaires étrangères sur l'ANALE****(David H. Pollock¹; le 11 mai 1993)****A. Introduction**

1. Pourquoi la forme de ma présentation diffère de celle des témoins antérieurs.
2. Deux questions m'ont été soumises par le personnel du Comité : (i) les perspectives d'élargissement de l'ANALE, et (ii) les conséquences à long terme pour les relations politiques du Canada avec le Mexique, le reste de l'Amérique latine et les Antilles du Commonwealth selon que nous adhérons ou pas à l'ANALE.
3. Situer ces deux questions dans un contexte plus vaste :
 - a) La mondialisation (interdépendance économique mondiale) : une puissante réalité nouvelle.
 - b) Émergence de trois grandes zones économiques verticales : l'Europe et l'Afrique avec l'Allemagne comme pivot, l'Asie de l'Est où le Japon est la puissance dominante, et l'hémisphère occidental gravitant autour des États-Unis (zones du deutchmark, du yen et du dollar).
 - c) Au sein de notre hémisphère, les trois interconnexions majeures sont (i) l'intégration économique nord-sud, (ii) un seul modèle économique forgé par les forces du marché, et (iii) l'ANALE en tant qu'instrument juridique qui institutionnalise le «régionalisme dans la mondialisation».
 - d) Si l'ANALE est adopté, la plupart des autres pays de la zone ALA (Amérique latine et Antilles) chercheront à s'en accommoder, mais de façons différentes, certains demandant conseils et assistance au Mexique à cette fin, d'autres se tournant vers le Canada. Le Canada se trouvera donc, au sein de l'ANALE, dans une situation où (i) il sert d'interlocuteur aux autres pays d'ALA, (ii) il cherche à promouvoir ses propres intérêts, et (iii) il exerce, de concert avec les pays d'ALA, des pressions compensatoires sur les États-Unis pour donner au nouveau modèle créé par les forces du marché «un visage plus humain».

¹ Professeur adjoint, School of International Affairs, université Carleton, Ottawa; ancien directeur, Commission des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Washington, D.C.

B. Les deux questions

1. Perspectives d'élargissement de l'ANALE

- a) Il est probable, pour les raisons déjà mentionnées, que tous les pays d'ALA chercheront à se rapprocher de l'ANALE. Certains tenteront d'y adhérer directement, d'autres par le biais de groupes régionaux. Certains voudront en devenir membres à part entière, d'autres chercheront à établir de nouvelles modalités comme le statut de membre associé ou des ententes bilatérales ou sectorielles spéciales.
- b) Impossible de prévoir dans quel ordre cela se fera à long terme. Pour l'instant, le Chili est clairement en tête du peloton. Il se peut toutefois que, d'ici à la fin de la décennie, l'Argentine, le Venezuela, la Colombie, le Costa Rica, la Jamaïque et d'autres fassent partie de l'accord. Nous ne saurions rejeter l'idée qu'à plus long terme d'autres pays, et des groupes régionaux comme le MCCA, la CARICOM, MERCOSUR et l'ANCOM veuillent s'y joindre, mais il faudra surmonter bien des difficultés dans chaque cas (selon la définition du libéralisme économique et politique établi comme critère d'adhésion au «noyau initial», et les intentions cachées des trois pays qui le composent).

2. Conséquences à long terme pour les relations politiques du Canada avec le Mexique, le RAL (reste de l'Amérique latine) et les AC (Antilles du Commonwealth) que nous adhérons ou pas à l'ANALE

Si nous adhérons à l'ANALE

- a) Nos liens commerciaux, financiers et techniques avec le Mexique s'intensifieront encore plus qu'ils ne l'ont fait au cours des dernières années, et il en sera par conséquent de même pour nos liens politiques; les liens politiques et économiques augmentent habituellement en tandem. Cela pourrait prendre la forme d'une plus grande représentation diplomatique, et d'une intensification sensible des échanges entre universitaires et gens d'affaires.
- b) Pour ce qui est des relations du Canada avec le RAL, je ne crois pas que le simple fait d'adhérer à l'ANALE y changerait grand-chose, mais elles s'intensifieraient sans doute quelque peu. Comme nous l'avons signalé au paragraphe A3d), beaucoup de PAL voudront resserrer leurs liens avec le Canada afin (i) de comprendre comment nous nous comportons avec les États-Unis de façon à tirer davantage profit et à minimiser les coûts de «notre coexistence avec un éléphant», et (ii) profiter des leçons tirées plus récemment de l'ALE et des négociations de l'ANALE. Je crois que le RAL a beaucoup d'admiration et de respect pour le Canada. Nos relations avec ces pays, si nos politiques et pratiques restent

sensiblement les mêmes, ne devraient donc pas se porter plus mal et pourraient bien s'améliorer après notre adhésion à l'ANALE.

- c) Relations avec les AC. Contrairement à ce qui serait le cas pour le Mexique et le RAL, les liens politiques du Canada pourraient bien ici subir des contrecoups négatifs. Au moins provisoirement. Le Canada et les AC entretiennent depuis longtemps une «relation spéciale» qui reste assez floue. Si l'adhésion à l'ANALE met en péril les privilèges déjà accordés aux AC dans le cadre de l'initiative CARIBCAN, nos liens historiques pourraient bien se détériorer. Il serait bien sûr possible d'offrir des mesures compensatoires (immigration, tourisme, aide financière ou technique) pour contre-balancer la perte des privilèges actuels.
- d) Au total, si nous adhérons à l'ANALE, le bilan laisse entrevoir des liens politiques plus solides à long terme avec le Mexique, des liens inchangés et peut-être plus solides avec le RAL, et la possibilité d'une légère détérioration de notre relation spéciale avec les AC.

Si nous n'adhérons pas à l'ANALE

- a) Nos liens politiques avec le Mexique s'amenuiseraient un peu. Pas de façon inquiétante, mais il est certain que nos liens seraient moins étroits que si nous adhérons. Le Mexique continuerait de nous voir dans l'optique amicale caractéristique de nos relations passées, mais nos liens seraient probablement plus d'ordre culturel et intellectuel que commercial, financier et technique. Nous serions moins importants pour eux sur le plan économique et par conséquent sur le plan politique.
- b) Pour ce qui est du RAL, nous continuerions d'être perçus, comme dans le passé, de façon respectueuse et amicale mais, notre influence politique à l'intérieur de l'hémisphère, pourrait en souffrir pour deux raisons : (i) parce que nous avons décidé de rester dans une alliance (ALE) qui se limite aux États-Unis au lieu d'adhérer à une alliance plus vaste (ANALE +) susceptible à long terme d'avoir une portée plus hémisphérique, et (ii) parce que les pays du RAL qui désirent se joindre à l'ANALE jugeraient le parrainage du Mexique plus efficace que celui du Canada.
- c) Les AC seraient probablement heureuses que les choses restent telles quelles sont. Comme le Mexique et le RAL ne recevraient pas de traitement préférentiel au Canada, les privilèges accordés dans le cadre de l'initiative CARIBCAN resteraient inchangés.

Résumé et conclusions

- a) Tant que l'ANALE n'aura pas été ratifié — tant que nous ne connaissons pas le contenu des accords parallèles sollicités par les États-Unis et la réaction du Mexique à ces propositions — pratiquement tout ce qui précède demeure très subjectif.
- b) Quoiqu'on pense des coûts et avantages de l'ALE, c'est maintenant un fait accompli. Ce serait aller à l'encontre du but visé que de rester à l'écart de l'ANALE parce que nous n'aimons pas l'ALE. Il est plus facile d'influer sur les politiques d'un groupe en s'y intégrant qu'en demeurant de simples spectateurs.
- c) Si l'on accepte comme thèse que (i) «le régionalisme dans la mondialisation» est une réalité historique et que (ii) un modèle économique néo-libéral forgé par les forces du marché dominera l'hémisphère occidental pendant un certain temps, l'ANALE sera le principal mécanisme qui donnera une forme institutionnelle et juridique à l'alliance qui prend forme dans notre hémisphère.
- d) Tous les pays ne feront pas partie de l'ANALE. Il est difficile de percevoir clairement comment son élargissement se réalisera puisque des pays voudront y adhérer individuellement, tandis que d'autres le feront par le biais de groupements régionaux. Alors que certains en seront membres à part entière, d'autres pourraient être membres associés ou établir des liens plus ou moins étroits au moyen d'accords spéciaux bilatéraux ou sectoriels. [N'oubliez pas qu'au moment de la signature du Traité de Rome créant la CEE en 1957, seulement une demi-douzaine de pays formaient le «noyau» initial. Il a fallu plus de trois décennies à la Communauté pour doubler le nombre de ses membres].
- e) Si «l'ANALE +» devient réalité, nos liens politiques et économiques avec le Mexique s'intensifieraient de façon notable. Il en serait de même, je crois, avec le RAL. Il faudrait prendre des mesures spéciales si nous voulons maintenir nos «relations spéciales» avec les AC.
- f) Au sein du nouveau groupe d'intégration à l'ANALE, le Canada pourrait jouer un rôle important d'au moins quatre façons : (i) nos intérêts économiques propres devraient se renforcer à mesure que nous intensifions nos échanges commerciaux, financiers et techniques avec les pays de notre hémisphère par opposition aux États-Unis; (ii) les pays du RAL voudront que nous leur servions d'interlocuteurs, surtout auprès des États-Unis. Je peux entrevoir, à cette fin, un échange considérable de visites entre les pays du RAL et le Canada (fonctionnaires, gens d'affaires, universitaires, etc.); (iii) ce qui importe peut-être le plus, le Canada pourrait contribuer à organiser les «souris contre l'éléphant» afin de faire en sorte que le modèle économique forgé par les forces du marché ait un visage humain (c.-à-d., que la croissance économique et la concurrence internationale ne rejettent pas dans l'ombre le bien-être social et l'atténuation de la pauvreté); et enfin (iv) que les États-Unis ne cherchent pas à devenir le «pivot central» en reléguant les autres membres au rôle de simples «partenaires périphériques».

- g) Il est d'une importance cruciale, à cette fin, que l'ANALE, s'il est ratifié, reste ouvert au reste du monde. Il faut espérer que les négociations du GATT dans le cadre de l'Uruguay Round aboutiront à une entente. Le Canada devrait toutefois, par ailleurs, faire en sorte que l'ANALE n'adopte pas une mentalité de «forteresse» ni envers les pays de l'hémisphère qui n'en font pas partie, ni envers le reste du monde.
- h) Le RAL est une région en pleine effervescence. Elle comptera au début du 21^e siècle, une population de plus d'un demi-milliard de personnes dont le revenu moyen sera, d'après les projections économiques actuelles, d'au moins 3 000 \$. Je suis aussi convaincu que l'importance croissante que prennent l'allègement de la pauvreté, la meilleure répartition du revenu et le bien-être social en général sera au moins égale à celle que prend actuellement la croissance économique. Il ne faut plus voir le RAL comme nous le faisons depuis un demi-siècle. Le vieux stéréotype d'une société endormie, inefficace, corrompue et élitiste est en train de disparaître. Beaucoup de réformes s'imposent encore, mais les nouveaux leaders du RAL sont non seulement plus pragmatiques et compétents, mais conscients du besoin de justice sociale et d'un profond changement dans leur façon de gouverner. Quoiqu'on pense des coûts et avantages de l'ANALE, je suis fermement convaincu que le RAL tiendra une place de plus en plus importante dans les activités politiques internationales du Canada à l'avenir.
- i) Un mot d'avertissement pour terminer. Il ne faudrait pas exagérer indûment l'importance pour le Canada d'adhérer à l'ANALE, comme il ne faudrait pas exagérer indûment l'importance de son adhésion à l'OÉA. L'ANALE et l'OÉA sont des organismes où le Canada peut exposer ses politiques à l'égard du RAL et des États-Unis de façon à ce que tout l'hémisphère puisse en prendre connaissance et les mettre en question. Mais c'est précisément sur l'ensemble de nos politiques — économiques, sociales et politiques —, pas sur ces organismes comme tels, que reposent nos relations avec le reste de l'hémisphère. L'ANALE n'est, après tout, qu'une petite pièce d'un vaste casse-tête.

APPENDIX "FA/22B"

CREATING BETTER SIDE AGREEMENTS FOR THE NAFTA:
ADDRESSING THE ISSUE OF POTENTIAL IMPORT SURGES

by Robert B. Cohen
Economic Strategy Institute

Risks That Need to be Addressed

NAFTA presents the United States with a number of risks:

1-- The opening of the U.S. market under NAFTA will occur much faster than the opening of the Mexican market. If this occurs, sizable increases in Mexican exports to the United States could outpace the growth of U.S. exports to Mexico.

2-- Producers from non-NAFTA countries could use Mexico as an export platform and displace a substantial amount of domestic manufacturing.

3-- Large numbers of U.S. factories could relocate to Mexico, resulting in considerable displacement in the United States.

Side agreements to the NAFTA need to address these perils forthrightly. Ross Perot has already warned that NAFTA would result in "a giant sucking sound of jobs being pulled out of this country." Nevertheless, few studies have analyzed the impact of shortcomings in the present Draft Agreement¹ This analysis evaluates:

1-- How shortcomings in the Draft Agreement could diminish NAFTA's benefits for specific industries

¹ U.S. Trade Representative, "North American Free Trade Agreement," draft text prepared on September 6, 1992. Hereafter referred to as the "Draft Agreement."

2-- What specific side agreements are needed to increase U.S. benefits from NAFTA and ensure that U.S. public that new investment in Mexico will not disrupt important parts of the U.S. economy.

The Economic Strategy Institute was one of the first to raise concerns about import surges from Mexico under NAFTA² We believed that:

o--NAFTA let geopolitical concerns dominate U.S. economic interests

o--No consideration was given to the potential impact of NAFTA on the U.S. economy

o--No realistic appraisals had been done of NAFTA's true economic effects; and

o--Free Trade was the U.S. goal when we could no longer afford it.³

Other studies raised similar doubts about the impacts of a rapid opening of the U.S. market. After a great deal of analysis, the Congress' Office of Technology Assessment concluded that:

1-- Without additional provisions, NAFTA could result in a significant diversion of U.S. investment to Mexico and, by the late 1990s, to greater Asian and European investment in Mexico to serve the U.S. market.

2-- U.S. employers would use NAFTA to pursue a policy of competing in the global economy on the basis of low rather than high wages.

² Clyde V. Prestowitz, Jr. and Robert B. Cohen, The New North American Order (Lanham, MD: University Press of America, 1991) and Lawrence Chimerine and Robert B. Cohen, "NAFTA : Making It Better," Economic Strategy Institute, Washington, DC, 1992.

³ Prestowitz and Cohen, preface.

3-- Without addressing these threats, NAFTA would produce negative results over the long term. A continental management of trade and investment in autos and other sectors would provide the United States with a satisfactory policy response.⁴

Shortcomings in the NAFTA that Increase the Economic Risks to the U.S. Economy

Several shortcomings in the NAFTA may expose the U.S. economy to disruptive impacts:

- 1--There are extensive differences in the phasing-in of tariff and quota reductions.
- 2--Special performance requirements that restrict the likely gains by U.S. exporters

- 3--Mexico offers special benefits to attract non-NAFTA investors
- 4--Mexico retains many of non-tariff barriers that block investment or trade
- 5--Mexico continues to impose restrictions on U.S. investment in key sectors

Differences in Tariff and Quota Reductions

Under NAFTA, the U.S. will reduce its tariffs and quotas much more rapidly than Mexico:

⁴ U.S. Congress, Office of Technology Assessment, U.S.-Mexico Trade: Pulling Together or Pulling Apart?, ITE-545 (Washington, DC: U.S Government Printing Office, October 1992), pp. 7, 19-21. Hereafter called "Pulling Together"

o-- When the three signatories implement NAFTA, the United States will remove tariffs on 84 percent of Mexican exports, while Mexico will eliminate only 43 percent of the tariffs on U.S.-made goods.⁵

Mexico's Commerce Secretary, Jaime Serra Puche, has noted, "Mexico's exporters will have quick access to the United States and Canada." Mexico will not have to cope with a significant opening of its own market.

Mexican industrialists have complained that there should be a more rapid elimination of Mexican tariffs on capital goods and technology-based products so that the costs of modernization could fall by 10 to 20 percent. Many of these products come from the United States and are not available in Mexico.

Certain U.S. industries have more to than others:

1--Under the Draft Agreement, as soon as NAFTA becomes affective, México will end 20 percent of its tariffs on textile imports, but the United States will eliminate 45 percent of its duties on Mexican textiles and apparel.⁶

2--U.S. tariffs on autos will be eliminated immediately, but Mexico's tariffs on autos and light-trucks will be reduced by 50 percent on NAFTA's implementation and phased out over 5 years; Mexico's tariff of 75 percent by value on U.S. auto parts will be eliminated over 5 years.⁷

⁵ Presentation by Mexico's Commerce Secretary, Jaime Serra Puche, to the Mexican Senate in August 1992, quoted in the U.S.-Mexico Free Trade Reporter, September 7, 1992, p. 2.

⁶ Serra Puche presentation, op.cit.

⁷ U.S. International Trade Commission, Potential Impact on the U.S. Economy and

3--U.S. tariffs on Mexican electronics products will be eliminated immediately. Mexican tariffs on 40 percent of U.S. electronics goods will be eliminated immediately. Mexico's tariffs on 50 percent of its electronics imports from the United States are to end after 5 years, and the remainder end in 10 years.⁸

4--In machine tools, U.S. duties end on all Mexican exports immediately upon NAFTA's implementation; 76 percent of Mexican imports of machine tools will enter duty-free, but important U.S. products, including metal-cutting machine tools and metal-forming machine tools, are subject to a 5-year phaseout.⁹

5--For major household appliances, 80 percent of U.S. imports from Mexico entered duty-free in 1991; Mexico will eliminate only tariffs on 5 percent of its appliance imports immediately. It will take 5 more years to eliminate another 8 percent of tariffs on Mexican appliance imports and 10 years to eliminate the remaining 87 percent.¹⁰

6--Textile manufacturers worry that the total elimination of all tariffs on North American-made textiles and apparel might expose them to a surge of imports from Mexico. In addition, quotas on textile products that are not produced in North America will end under NAFTA, a significant change from the limitations that the Multi-Fiber Arrangement (MFA) places on textile exports to the United States. Even with stronger "fiber-forward" rules namely that textiles used for apparel must be fabricated from fiber that was manufactured in North America, industry experts

Selected Industries of the North American Free-Trade Agreement, USITC Publication 2596, January 1993, p. 4-3. Hereafter cited as "Potential Impact."

⁸ Ibid., p. 5-2.

⁹ Ibid., p. 6-2.

¹⁰ Ibid., p. 16-2.

fear a large import surge once non-NAFTA multinational corporations begins to produce apparel in Mexico. Multinationals might use inexpensive imported chemicals to produce low-cost fiber in highly integrated facilities in Mexico and comply with the fiber-forward rule, even though it is stricter than the "yarn-forward" rule utilized in the Canada-United States Free Trade Agreement.

Since non-North American textiles would face much lower quotas, multinationals could source additional yarn and fabric from around the globe. They would face fewer limitations exporting garments made from these materials into the United States from Mexico than from other nations that have quota restrictions under the MFA. These advantages might result in other changes that would alter the nature of the Mexican apparel industry, enabling it to focus on quick style changes and sophisticated assembly. Such a change would threaten a much larger share of the U.S. textile and apparel industry.

Maytag, one of the most well known U.S. producers of kitchen and laundry appliances, has argued that the differences in tariff schedules under NAFTA may result in much of the U.S. appliance industry relocating south of the border. U.S. duties will end immediately for refrigerators, ranges, and other kitchen or laundry appliances shipped from Mexico. There will be a ten year period for eliminating the 20 percent Mexican tariff on similar appliances exported from the United States. Many of Maytag's competitors, including General Electric and Whirlpool, already ship appliances from Mexico to the United States or are planning to do so. Douglass Horstman, Maytag's

government affairs director, has noted that the continuation of high Mexican tariffs will block U.S.-built appliances from gaining entry to Mexico. According to Horstman, they will also be an important factor in leading appliance firms to relocate additional operations to Mexico.

U.S. Agriculture is another area where the United States is removing duties much faster than Mexico. Tariffs for agricultural goods will be removed over a 15-year period under NAFTA, but the United States is to remove 61 percent of the tariffs levied on agricultural products immediately, while Mexico will only remove 36 percent of the tariffs it imposes on U.S. agricultural exports. The Florida Fruit and Vegetable Association have claimed that only 4 percent of Florida's horticultural products, excluding orange juice, have been given the longest possible phase-out period of 15 years, although the International Trade Commission concluded that Florida's agriculture is very sensitive to imports. The Association also has argued that longer transition periods should apply to Florida's agricultural sectors, such as winter fruit, vegetables, and citrus, since they are so sensitive to imports.¹¹

Special Performance Requirements for U.S. Industries that Limit Gains Under NAFTA

¹¹ October 7, 1992 letter from the Florida Fruit and Vegetable Association to Members of Congress, cited in "Florida Growers Press Congress for Changes to Trade Accord's Text," U.S.-Mexico Free Trade Reporter, Vol. 2, no.9, November 2, 1992, p.3.

Several U.S. industries will continue to face performance requirements under NAFTA. These limitations continue the "import substitution" policies of the Mexican government, such as the Auto Decree:

1-- NAFTA is much less restrictive than the Mexican Auto Decree and are likely to result in a significant surge of U.S. auto exports to Mexico. NAFTA ties the hands of U.S. auto makers by imposing special local production and sourcing requirements. These will force U.S. auto firms to increase their exports from Mexico to the United States and to invest in new Mexican-owned firms or partnerships that will act as new parts' suppliers for their Mexican operations. To achieve the specified levels of Mexican auto parts content, they may have to divest themselves of existing factories or participate in management contracts that enable Mexican-owned firms to take over high value-added operations in for producing needed auto parts.

Freed from these impediments, U.S. auto firms might rationalize the structure of the North American vehicle industry. By continuing many of the restrictions of the Mexican Auto Decree for ten years, it is possible that Mexico will become a significant world center for the manufacture of auto parts and the assembly of small cars, greatly increasing the size of Mexican exports to the United States under NAFTA.

Special Benefits Granted to Non-NAFTA Investors

One goal that Mexican negotiators had in shaping NAFTA was to preserve Mexico's attraction to foreign investors. New investors can avoid NAFTA's strict new North American content rule requiring that 56 percent of the value of cars and light trucks be North American four years into NAFTA and moves to 62.5 percent after eight years. They can do this by building a production plant to produce a model in Mexico that is not produced elsewhere in North America. If they do this, the content requirement falls to 50 percent for a five year period. This could result in more exports to the United States than originally envisioned under NAFTA and more disruption of the U.S. auto industry than had been expected.

Many Mexican Non-Tariff Barriers Remain in Place Under NAFTA

Mexico retains a considerable number of non-tariff barriers:

1--Mexico has reserved nearly all but \$2.5 billion of the annual construction and service procurement by Pemex and the national energy company CFE, which totals at least \$8 billion, to Mexican-owned firms.¹²

2--Mexican government agencies, including the Departments of Health and Defense, do not need to permit open bidding for drugs whose patents have expired or have not been patented in Mexico until 8 years after NAFTA.¹³

3--Mexico retains import licenses for fresh, chilled, and frozen poultry and for a large number of used goods, including cars and clothes.¹⁴

¹² Draft Agreement, p. 10-62.

¹³ Draft Agreement, p. 10-60.

¹⁴ Potential Impact, p. 28-2

4--Mexico retains its trade balancing provisions for auto trade with the United States. It also requires that producers meet Mexican content requirements in order to import autos and auto parts.¹⁵

Investment Restrictions Continue in Key Sectors

Mexico achieved some of its main objectives when it refused to open a number of sectors to U.S. investment:

1--U.S. agreement with Mexico's position during the talks consolidated the complete ownership of the Mexican state over Mexican petroleum reserves. There was no effort to change the Mexican Constitution's clauses that reserve for Mexican ownership the exploration, exploitation, and refining of petroleum products and basic petrochemicals. Mexican ownership must prevail in energy sector activities, such as exporting, transporting, storing, and distributing petroleum and petrochemicals.

2--U.S. firms cannot hold more than 49 percent of an auto parts' firm during the first 5 years of NAFTA.¹⁶

Recommended Goals for NAFTA Side Agreements

Limit Mexican Exports by Non-NAFTA Investors To Prevent Import Surges

¹⁵ Draft agreement, p. 3-A-7 and Potential Impact, p. 4-5.

¹⁶ Potential Impact, p. 4-7.

1--Require new investors in Mexico, both from NAFTA nations and non-NAFTA countries, to export no more than 60 percent of their exports to the United States, with the rest going to Asia, Europe, Latin America and other nations. This could reduce net new Mexican exports of motor vehicles; auto parts; apparel; and meat processing products by nearly \$7 billion by 1998 and by nearly \$ 12 billion in 2002. This change would have one of the largest positive impacts on the U.S. economy over the next decade¹⁷.

2-- A Trade Evaluation Group composed of representatives from the NAFTA nations should oversee such a "managed" arrangement. It should have broad analytical and data collection powers, the ability to insure that no exports were being diverted or transshipped through other nations, and the ability to penalize offenders. Such an effort would reduce the chances that Mexico would become an export platform focused primarily on the U.S. market.

Change Mexican Rules in "Strategic" Sectors to Insure Gains in U.S. Exports to Mexico

1--Alter Mexico's calculation of the "extended trade balance" for autos to permit U.S. firms to revalue the value of their trade surpluses earned prior to 1991 and to use as much as \$450 million a year of these credits to estimate their trade balance. For instance, \$150 million in pre-1991 trade surpluses would be

¹⁷ ESI's previous analysis in Robert Cohen, "Sectoral Analysis of the NAFTA," showed that export growth in these industries could increase by \$17 billion above what might have occurred without the accord by 1998 and by \$29 billion in 2008. See Chimérine and Cohen, *op.cit.*, p. 22.

revalued to be worth four times the pre-1991 amount, or \$600 million. The new calculation of the "extended trade balance" would permit each U.S. auto firm to export as much as \$375 million in additional autos to Mexico annually from 1994 to 1998. This would add \$1.1 billion to annual U.S. exports to Mexico. From 1998 to 2002, U.S. automakers that have credits could each export as much as \$524 million in additional autos and auto parts to Mexico annually.¹⁸

This type of adjustment is equitable since the U.S. automakers have been subject to the constraints of various Mexican Auto Decrees since 1962. Other factors in the equation used to determine "extended trade balance" could also be calculated differently.

2--Changing the trade balancing requirement for auto trade would also improve the likely U.S. auto trade balance with Mexico. If the trade balance began at 71.6 cents of exports for every dollar of imports, instead of 80 cents, U.S. auto and auto parts firms could export 12 percent more to Mexico. This could result in \$420 million more U.S. auto exports in 1994 and nearly \$800 million more by 1998. Dropping the trade balancing requirement to 60.5 cents in 1998 instead of 71.6 cents would add 18 percent to U.S. auto exports between 1998 and 2002, or over \$500 million in 1998 and more than \$850 million by 2002.

2--Open Mexican procurement for all construction and services needed by Pemex and CFE, rather than just the 50 percent limit set by NAFTA. Increasing the government procurement open to U.S. firms to the full \$6 billion to \$9 billion

¹⁸ For the calculation of NAFTA's "extended trade balance" see Cohen, *op. cit.*, pp.41-47.

in the first 5 years of NAFTA could add about \$1 billion to \$1.5 billion a year to U.S. exports in the 1994-98 and perhaps as much as \$2 billion to \$3 billion to U.S. exports after 1998, assuming that U.S. firms win about half of the bids.¹⁹

3--Open Mexican government agencies' procurement of drugs to U.S. pharmaceutical firms. Mexican-owned firms have had a near-monopoly on sales of drugs to the public sector.²⁰ Ending this monopoly might add about \$1 billion to \$2 billion to U.S. exports by 1998 and possibly as much as \$2 billion to \$3 billion by 2002.

4--Permit Mexico to increase production by its apparel industry up to the size of present quota limits for China. Mexico would receive China's quota for the next 10 years. This diversion might slow the overall growth in new exports to the United States, reducing the net new apparel imports from Mexico to just \$800 million by 1998 and to \$1 billion in 2002. This would represent an annual reduction of \$1.6 billion in expected net new imports by 1998 and of \$2.1 billion by 2002.²¹

5-- Change the "yarn-forward" and "fiber-forward" rules under NAFTA to require that at least half of all chemicals and fibers come from the United States.

¹⁹ Potential Impact, p. 17-3 is the source of the estimates of procurement by Pemex and CFE.

²⁰ U.S. International Trade Commission, Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and Prospects for Future United States-Mexico Relations, USITC Publication 2275, April 1990, p. 4-8.

²¹ Chimerine and Cohen, p. 22 and Cohen, pp. 23-4. Estimates by Hufbauer and Schott project that Mexico will export \$3 billion to \$5 billion in textiles and apparel to the United States by 2002, running a trade surplus of \$1 billion to \$2 billion a year by the late 1990s. See Gary C. Hufbauer and Jeffrey Schott, North American Free Trade: Issues and Recommendations (Washington, DC: Institute for International Economics, 1992), p. 278. These results are very close to those calculated in Cohen, op. cit.

This could slow new investment in Mexico by making it less attractive for large multinationals to build integrated production complexes. If investment in Mexico is slowed, net new apparel exports to the U.S. might decline by a third, or by about \$800 million in 1998 and \$1 billion in 2002.

More dramatic action is needed for the apparel industry than for many others. One-third of the U.S. apparel firms contacted by the U.S. International Trade Commission indicated that they planned to invest in Mexico as a result of NAFTA. Nearly all were large firms.²² OTA has estimated that 8.5 percent of U.S. textile and apparel employment (86,000 jobs) would be lost under NAFTA while union sources claim the loss of nearly 300,000 jobs.²³

6--Establish a NAFTA Investment Board to monitor new investments in Mexico. This Board would estimate the size of new exports that would be created by large new investments in Mexico. These export calculations would focus on a limited number of key industries in Mexico that are of greatest concern to the United States. The Board would provide an "early warning" system to alert policy makers to potential "trouble spots." It would permit representatives of the NAFTA nations to address concerns over changes in trade patterns before they had a disruptive effect on U.S. and Canadian industries.

²² Potential Impact, p. 8-4.

²³ Pulling Together, p. 190 and Potential Impact, p. 8-5, citing an estimate by Jack Schenkman, president of the Amalgamated Clothing and Textile Workers Union.

Once the Board found that new investments were close to limits that might result in destabilizing import surges, it could require that substantial parts of exports from new plants be diverted to non-NAFTA markets or, with Mexican agreement, would invoke a "cooling off" period during which newly-constructed Mexican facilities would have to operate at lower capacity. While this harks back to the type of oversight of new investment that Canada imposed in the 1980s, such a Board could reassure Americans that they would have more effective protection against import surges. It could also have a positive impact on investors, leading them to restrict surges in Mexican exports because they might result in restrictions on production. As a result, there would be more self policing by corporations investing in Mexico and a lengthening of the timing for new investments in Mexico in order to ensure that they would not be disruptive to the U.S. and Canadian economies.

Speed Up Reductions in Mexican Tariffs and Quotas

1--Faster relaxation of Mexican tariffs on U.S. exports is needed by U.S. industries that are likely to face continued high duties for the first five or ten years under NAFTA. Assuming about a 7 to 10 percent increase in U.S. exports over the next four years if Mexico relaxes its tariffs as rapidly as the United States, the main export gains on a sectoral level would be: autos, \$200 million to \$300

million; auto parts, \$500 million to \$700 million; computers and telecommunications equipment, \$200 million to \$400 million; agricultural products, \$300 million to \$500 million; and textiles and apparel, \$100 million to \$200 million. The overall gain for these tariff changes would be between \$1.3 billion and \$2.1 billion by 1998.

2--Provide special U.S. Export-Import Bank assistance to the U.S. machine tool industry because speeding up tariff reductions would be necessary but not sufficient to enable firms in this industry to compete.²⁴ With special financing, we estimate that U.S. machine tool exports to Mexico would increase by \$200 million to \$400 million.

Provide Greater Market Access for U.S. Firms

1--Open Pemex and CFE procurement to U.S. drilling equipment and energy firms. The present agreement opens only half of the procurement by these parastatal firms to U.S. procurement.²⁵ Opening all procurement to U.S. firms as soon as NAFTA begins would expand the potential market open to U.S. sales from about \$3 billion to 4.5 billion to nearly double these amounts. We estimate that this would result in \$1.0 billion to \$1.5 billion in additional U.S. exports by 1998.

²⁴ Potential Impact, p. 6-4 identifies the lack of financing as the major reason why U.S. machine tool firms are unable to compete with Japanese firms in the Mexican market.

²⁵ Ibid., p. 17-3. U.S. firms already provide 70 percent of Mexico's drilling equipment and would be positioned to sell much more if the market is open.

2--Open drug purchases by Mexican public authorities, including the Ministries of Health and Defense. Mexican-based firms provide nearly all of the drugs sold in this market and NAFTA protects the monopoly they have until 2002.²⁶ The local Mexican market for pharmaceuticals was \$2 billion in 1990, but should grow rapidly. We estimate that opening up these drug purchases might add between \$1 billion and \$2 billion to U.S. exports by 1998.

Eliminate Special Benefits Granted to Non-NAFTA Investors

1--Eliminating the "greenfield" provisions of NAFTA's auto section for non-NAFTA-based firms would reduce the growth of new investment in the Mexican auto industry that would focus on exporting to the U.S. market. This could be required by changing the rules for the auto industry in side agreements so that new non-NAFTA investors had to construct new engine plants along with any assembly facilities for new models.

2-- Stronger local content rules should be established for the textile and apparel industry in order to reduce the likelihood that multinational firms will be able to get around the current NAFTA "yarn-forward" and "fiber-forward" requirements. We believe that requiring at least 50 percent North American content for the chemicals and fiber used to make yarn in Mexico would reduce the rapid relocation of the U.S. apparel industry to Mexico.

²⁶ Ibid., p. 9-3.

The Impact of NAFTA Side Agreements on the Projected U.S. Trade Balance With Mexico in 1998 (Amounts in Billions of U.S. Dollars)

Adjustment Needed Under Side Agreements	Estimated Net New Mexican Exports to the U.S. Under NAFTA	Decrease in Mexican Exports With Side Agreement Changes	Estimated Net New U.S. Exports to Mexico Under NAFTA	Increase in Net New U.S. Exports to Mexico With Side Agreement Changes
1. Faster Relaxation of Mexican Tariffs				
autos and auto parts			\$10.4	\$0.7 to \$1.0
textiles and apparel			\$1.9	\$0.1 to \$0.2
computers and telecommunications equipment			\$3.7	\$0.2 to \$0.4
agricultural products			\$0.3 to \$0.5	\$0.3 to \$0.5
2. Limit Mexican Exports to the United States to 60 percent of Net New Exports				
autos	\$6.7	-\$2.7		
auto parts	\$7.2	-\$2.9		
apparel	\$2.4	-\$1.0		
meat processing	\$0.7	-\$0.3		
3. Eliminate "Greenfield" Benefits for Non-NAFTA Auto Firms	\$6.7	-\$1.0 to -\$1.5		
4. Give Mexico China's Apparel Quota	\$2.4	-\$1.0		

5. Recompute the Extended Trade Balance Formula Applied to U.S. Auto Exports			\$3.1	\$1.1
6. Establish Stronger North American Content Rules				
apparel	\$2.4	-\$0.8		
7. Change the Trade Balancing Requirements for U.S. Auto Firms			\$3.1	\$1.1
8. Raise Limits for U.S. Auto Makers' Exports to Mexico			\$3.1	\$1.0
9. Open Pemex and CFE Procurement to U.S. Oil Exploration and Energy Firms			\$0.5 to \$1.0	\$1.0 to \$1.5
10. Open Mexican Public Drug Purchases to U.S. Firms				\$1.0 to \$2.0
11. Provide Special U.S. Ex-Im Bank Financing for U.S. Machine Tool Exporters			\$0.0	\$0.2 to \$0.4
Total Expected Changes from ESI-Proposed NAFTA Side Agreements	Projected Net New Mexican Exports Under NAFTA \$20.8 to \$22.8	Reduction in Net New Mexican Exports to the U.S. by 1998 -\$9.7 to -\$10.2	Projected Net New U.S. Exports Under NAFTA \$20.6 to \$21.6	Increase in Net New U.S. Exports to Mexico by 1998 \$6.7 to \$9.2

ANNEXE «AE/22B»

**POUR CRÉER DE MEILLEURES ENTENTES PARALLÈLES À L'ALÉNA :
L'ÉVENTUALITÉ DE L'AUGMENTATION SUBITE DES IMPORTATIONS**

par Robert B. Cohen
Economic Strategy Institute

Risques dont il faut tenir compte

L'ALÉNA présente un certain nombre de risques pour les États-Unis :

1. Sous l'égide de l'ALÉNA, la libéralisation du marché américain se fera beaucoup plus rapidement que celle du marché mexicain. En l'occurrence, l'accroissement des exportations mexicaines aux États-Unis pourrait être plus considérable que celui des exportations américaines vers le Mexique.
2. Les producteurs de pays non signataires de l'ALÉNA pourraient se servir du Mexique comme d'un tremplin d'exportation et y déplacer une partie importante de leur production nationale.
3. Un grand nombre de producteurs américains pourraient relocaliser leurs usines au Mexique et provoquer un vaste chambardement aux États-Unis.

Dans le cadre des ententes parallèles à l'ALÉNA, il faut envisager ces périls de plein front. Ross Perot nous a déjà avertis que l'ALÉNA faisait entendre «un puissant bruit de succion, celui des emplois aspirés à l'extérieur du pays». Néanmoins, peu d'études ont été réalisées sur la portée des lacunes du projet d'accord actuel¹. Dans l'analyse que voici, nous évaluerons :

1. Comment les lacunes du projet d'accord pourraient réduire, dans certains secteurs, les avantages attribués à l'ALÉNA.

¹ Représentant au Commerce des États-Unis, «Accord de libre-échange nord-américain», projet du 6 septembre 1992, ci-après appelé «projet d'accord».

2. Quelles ententes particulières s'imposent en vue d'accroître les avantages de l'ALÉNA pour les États-Unis et de garantir aux Américains que les nouveaux investissements au Mexique ne perturberont pas d'importants éléments de l'économie américaine.

Le Economic Strategy Institute a été parmi les premiers à s'inquiéter de l'augmentation soudaine des importations provenant du Mexique sous le régime de l'ALÉNA². Nous avons estimé ce qui suit :

- . L'ALÉNA donne préséance aux préoccupations géopolitiques sur les intérêts économiques des États-Unis
- . Aucune attention n'a été accordée à la portée éventuelle de l'ALÉNA sur l'économie américaine
- . Les véritables effets économiques de l'ALÉNA n'ont pas été évalués de façon réaliste
- . Les États-Unis se sont donné pour objectif le libre-échange au moment où nous ne pouvions plus nous le permettre³.

D'autres études ont aussi semé le doute sur les conséquences d'une libéralisation rapide du marché américain. Une analyse approfondie faite par le Office of Technology Assessment du Congrès aboutissait aux conclusions suivantes :

1. Sans de nouvelles dispositions, l'ALÉNA risque de faire dériver massivement les investissements américains vers le Mexique et, vers la fin des années 1990, d'accroître les investissements asiatiques et européens au Mexique en vue de desservir le marché des États-Unis.
2. Les employeurs américains profiteraient de l'ALÉNA pour mener, au sein de l'économie mondiale, une politique de la concurrence fondée sur des salaires inférieurs plutôt

² Clyde V. Prestowitz, Jr. and Robert B. Cohen, The New North American Order (Lanham, MD: University Press of America, 1991) et Lawrence Chimerine and Robert B. Cohen, «NAFTA: Making It Better», Economic Strategy Institute, Washington, DC, 1992.

³ Prestowitz and Cohen, préface.

que supérieurs.

3. À moins de parer à ces menaces, l'ALÉNA sera néfaste à long terme. Dans divers secteurs comme celui de l'automobile, une gestion du commerce et des investissements à l'échelle continentale serait une politique propre à satisfaire les besoins des États-Unis⁴.

Lacunes de l'ALÉNA qui aggravent les risques économiques des États-Unis

Diverses lacunes de l'ALÉNA risquent de perturber l'économie des États-Unis :

1. Il y a d'énormes écarts dans la réduction graduelle des droits de douane et des quotas.
2. En matière de rendement, des exigences particulières restreignent les bénéfices éventuels des exportateurs américains.
3. Le Mexique offre des avantages spéciaux afin d'attirer les investisseurs de pays non signataires de l'ALÉNA.
4. Le Mexique conserve bon nombre d'obstacles non tarifaires qui nuisent aux investissements ou au commerce.
5. Le Mexique continue à imposer des restrictions aux investissements américains dans des secteurs clés.

Écarts dans la réduction des droits de douane et des quotas

En vertu de l'ALÉNA, les États-Unis réduiront leurs droits de douane et leurs quotas beaucoup plus rapidement que le Mexique :

. Lorsque les trois signataires mettront l'ALÉNA en oeuvre, les États-Unis supprimeront les droits touchant 84 p. 100 des exportations mexicaines alors que le Mexique

⁴ Congrès américain, Office of Technology Assessment, U.S.-Mexico Trade: Pulling Together or Pulling Apart?, ITE-745 (Washington, DC: US Government Printing Office, octobre 1992), pp. 7, 19-21, ci-après appelé «Pulling Together».

ne les supprimera que sur 43 p. 100 des produits fabriqués aux États-Unis⁵.

. Selon le secrétaire au Commerce du Mexique, Jaime Serra Puche, «les exportateurs mexicains auront rapidement accès aux États-Unis et au Canada». Le Mexique n'aura pas à affronter une ouverture significative de son propre marché.

. Des industriels mexicains ont fait valoir la nécessité de supprimer plus rapidement les droits mexicains sur les immobilisations et les produits technologiques afin de réduire de 10 à 20 p. 100 les frais de modernisation. Un grand nombre de ces produits proviennent des États-Unis et ne sont pas disponibles au Mexique.

Certains secteurs américains ont plus à craindre que d'autres

1. En vertu du projet d'accord, dès que l'ALÉNA entrera en vigueur, le Mexique supprimera 20 p. 100 de ses droits sur les importations de textiles alors que les États-Unis supprimeront 45 p. 100 de leurs droits sur les textiles et vêtements mexicains⁶.

2. Les droits américains sur les automobiles seront immédiatement supprimés alors que les droits mexicains sur les automobiles et les camions légers seront réduits de moitié à l'entrée en vigueur de l'ALÉNA et graduellement supprimés en cinq ans; les droits mexicains sur 75 p. 100 de la valeur des pièces d'automobile provenant des États-Unis seront supprimés en cinq ans⁷.

3. Les droits américains sur les produits électroniques mexicains seront immédiatement supprimés. Quant aux droits mexicains sur les produits électroniques américains, ils le seront

⁵ Communication au Sénat mexicain du secrétaire au Commerce du Mexique, Jaime Serra Puche, août 1992, cité dans U.S.-Mexico Free Trade Reporter, 7 septembre 1992, p. 2.

⁶ Communication de Serra Puche, *op. cit.*

⁷ Commission américaine du commerce international, Potential Impact on the U.S. Economy and Selected Industries of the North American Free-Trade Agreement, USITC Publication 2596, janvier 1993, p.4-3, ci-après appelé «Potential Impact».

à raison de 40 p. 100 immédiatement. Les droits mexicains sur 50 p. 100 des importations de ce secteur provenant des États-Unis auront été supprimés après cinq ans, et il n'en subsistera plus aucun après 10 ans⁸.

4. En ce qui concerne les machines-outils, les droits américains touchant toutes les exportations mexicaines seront abolis dès l'entrée en vigueur de l'ALÉNA; 76 p. 100 des importations mexicaines de machines-outils ne seront plus frappées de droits, mais la suppression est étalée sur cinq ans pour d'importants produits américains qui servent notamment à l'usinage des métaux par enlèvement ou formage⁹.

5. Dans l'électroménager, 80 p. 100 des gros appareils produits au Mexique étaient importés aux États-Unis sans droits de douane en 1991; le Mexique ne supprimera immédiatement ses droits que sur 5 p. 100 de ses importations d'appareils ménagers. Cinq ans plus tard, il y aura une autre suppression, de 8 p. 100, et ce n'est qu'après 10 ans que les droits touchant 87 p. 100 des appareils importés au Mexique auront été supprimés¹⁰.

6. Les fabricants de textiles craignent que l'abolition complète des droits sur les textiles et les vêtements fabriqués en Amérique du Nord les expose à une augmentation subite des importations mexicaines. En outre, l'ALÉNA mettra fin au contingentement des textiles non fabriqués en Amérique du Nord, ce qui provoque tout un changement en regard des contraintes de l'Arrangement multifibres (AMF) touchant les exportations de textiles aux États-Unis. Malgré les règles plus rigoureuses «à partir de la fibre», qui prévoient notamment que les textiles destinés aux vêtements doivent être de fibres fabriquées en Amérique du Nord, les experts de ce secteur ne redoutent pas moins une forte hausse des importations lorsque des multinationales non visées par l'ALÉNA commenceront à fabriquer des vêtements

⁸ *Ibid.*, p. 5-2.

⁹ *Ibid.*, p. 6-2.

¹⁰ *Ibid.*, p. 16-2.

au Mexique. Ces multinationales pourraient utiliser des produits chimiques importés à bon compte en vue de produire des fibres peu coûteuses dans des complexes mexicains bien intégrés, et se conformer ainsi au règlement «à partir de la fibre» même s'il est plus sévère que le règlement «à partir du fil», utilisé dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Étant donné que les textiles nord-américains seront contingentés de manière beaucoup plus souple, les multinationales pourraient chercher à s'approvisionner en fils et en tissus partout dans le monde. Pour exporter du Mexique vers les États-Unis leurs vêtements fabriqués à l'aide de ces matériaux, elles seraient soumises à moins de restrictions que de tout autre pays assujéti à des quotas sévères en vertu de l'AMF. Ces avantages pourraient donner lieu à d'autres changements qui modifient la nature de l'industrie mexicaine du vêtement, en lui permettant de s'adapter rapidement à la mode et de fabriquer un produit complexe. Ce changement menacerait une partie beaucoup plus importante du secteur américain des textiles et du vêtement.

Maytag, l'un des fabricants américains d'appareils électroménagers les plus renommés, est d'avis que les écarts tarifaires de l'ALÉNA pourraient inciter une grande partie du secteur électroménager des États-Unis à aller s'établir au sud de la frontière. Les droits américains seront immédiatement abolis sur les réfrigérateurs, les cuisinières et autres appareils électroménagers expédiés du Mexique. L'accord étale sur dix années la suppression des droits mexicains de 20 p. 100 sur les appareils semblables provenant des États-Unis. Beaucoup de concurrents de Maytag dont General Electric et Whirlpool expédient déjà des appareils du Mexique vers les États-Unis ou prévoient le faire. Pour Douglass Horstman, directeur des affaires gouvernementales chez Maytag, le maintien de droits élevés au Mexique va empêcher la pénétration dans ce pays d'appareils fabriqués aux États-Unis. Il estime aussi que cette disposition constituera, pour des fabricants de premier plan du secteur électroménager, une incitation majeure à implanter leurs nouvelles activités au Mexique.

L'agriculture est un autre secteur où les États-Unis vont supprimer leurs droits beaucoup plus rapidement que le Mexique. L'ALÉNA prévoit l'abolition des droits de douane sur les produits agricoles après 15 ans, mais tandis que les États-Unis supprimeront immédiatement 61 p. 100 de leurs droits dans ce domaine, le Mexique ne supprimera que 36 p. 100 de ceux qu'il impose aux exportations agricoles des États-Unis. La Florida Fruit and Vegetable Association a signalé qu'à l'exclusion du jus d'orange, seulement 4 p. 100 des produits horticoles de la Floride ont obtenu la suppression graduelle la plus longue, celle de 15 ans, bien que la Commission du commerce international ait conclu que l'agriculture floridienne est très sensible aux importations. L'association a aussi fait valoir que la période de transition la plus longue devrait aussi s'appliquer à des éléments du secteur agricole de la Floride qui sont très sensibles aux importations, comme la production hivernale de fruits et de légumes et les agrumes¹¹.

En matière de rendement, des exigences particulières restreignent les bénéfices que les industries américaines pourraient retirer de l'ALÉNA

Sous le régime de l'ALÉNA, le rendement d'un grand nombre d'industries américaines continuera à être assujéti à certaines exigences. Ces contraintes prolongent les mesures du gouvernement mexicain touchant la «substitution des importations», entre autres le Décret de l'automobile :

1. Beaucoup moins contraignant que le Décret mexicain de l'automobile, l'ALÉNA va vraisemblablement faire augmenter de façon sensible l'exportation de véhicules automobiles des États-Unis vers le Mexique. L'accord ligote les fabricants américains d'automobiles par ses exigences en matière de production et d'approvisionnement au Mexique. Les fabricants américains seront obligés d'accroître leurs exportations du Mexique vers les États-Unis et

¹¹ Lettre du 7 octobre 1992 de la Florida Fruit and Vegetable Association aux membres du Congrès, cité dans «Florida Growers Press Congress for Changes to Trade Accord's Text», U.S.-Mexico Free Trade Reporter, vol. 2, n° 9, 2 novembre 1992, p. 3.

d'investir dans de nouvelles entreprises appartenant à des Mexicains ou auprès de partenaires qui leur serviront de nouveaux fournisseurs de pièces pour leurs activités mexicaines. Pour atteindre les niveaux prévus en ce qui concerne l'origine mexicaine des pièces, ils devront peut-être se départir de certaines usines ou conclure des contrats de gestion donnant à des entreprises mexicaines le contrôle sur les activités à forte valeur ajoutée dans la production des pièces d'automobile rendues nécessaires.

Libérés de ces obstacles, les fabricants d'automobiles américains pourraient rationaliser la structure du secteur automobile nord-américain. En prolongeant de dix années bon nombre des restrictions du Décret mexicain de l'automobile, le Mexique pourrait bien devenir un important centre mondial de production de pièces d'automobile et d'assemblage de petites voitures, de sorte que l'ALÉNA ferait augmenter sensiblement la taille des exportations mexicaines vers les États-Unis.

Avantages particuliers consentis à des investisseurs de pays non signataires de l'ALÉNA

Les négociateurs mexicains de l'ALÉNA visaient entre autres à protéger l'attrait du Mexique pour les investisseurs étrangers. Les nouveaux investisseurs peuvent se soustraire à la rigueur des nouvelles dispositions sur l'origine nord-américaine, selon lesquelles 56 p. 100 de la valeur des automobiles et des camions légers doit être nord-américaine quatre ans après l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, ce taux passant à 62,5 p. 100 après huit ans. Ils le pourront en aménageant une usine destinée à produire au Mexique un modèle qui n'est pas fabriqué ailleurs en Amérique du Nord. Dans ce cas, l'exigence en matière d'origine tombe à 50 p. 100 pendant cinq ans. Cela pourrait provoquer plus d'exportations vers les États-Unis qu'il n'était prévu en vertu de l'Accord, et perturber davantage le secteur automobile américain qu'on ne l'avait prévu.

L'ALÉNA maintient beaucoup d'obstacles non tarifaires mexicains

Le Mexique conserve un nombre considérable d'obstacles non tarifaires :

1. Le Mexique a réservé à des sociétés appartenant à des intérêts mexicains presque la totalité, sauf 2,5 milliards de dollars, des marchés annuels d'immobilisation et de service de Pemex et de la société mexicaine d'énergie, CFE, dont la valeur atteint au moins 8 milliards de dollars¹².

2. Les organismes de l'État mexicain, notamment les ministères de la Santé et de la Défense, pourront attendre huit ans après l'entrée en vigueur de l'ALÉNA pour libéraliser les appels d'offres pour des médicaments dont le brevet est échu ou qui ne sont pas brevetés au Mexique¹³.

3. Le Mexique se réserve l'émission des permis d'importation de volaille fraîche, réfrigérée ou surgelée, de même que d'un grand nombre d'articles d'occasion comme les automobiles et les vêtements¹⁴.

4. Le Mexique conserve ses exigences en matière de balance commerciale avec les États-Unis dans le secteur de l'automobile. Il oblige aussi les fabricants à respecter les exigences d'origine mexicaine pour l'importation d'automobiles et de pièces¹⁵.

Maintien du plafonnement des investissements dans des secteurs clés

Le Mexique a atteint quelques-uns de ses principaux objectifs lorsqu'il a refusé d'ouvrir un certain nombre de secteurs aux investisseurs américains :

1. L'acceptation par les États-Unis de la position mexicaine au cours des négociations a consolidé la mainmise de l'État mexicain sur les réserves de pétrole mexicaines. Il n'y a pas

¹² Projet d'accord, p. 10-62.

¹³ Projet d'accord, p. 10-62.

¹⁴ Potential Impact, p. 28-2.

¹⁵ Projet d'accord, p. 3-A-7 et Potential Impact, p. 4-5.

eu de tentative pour modifier les dispositions de la Constitution qui réservent aux seuls intérêts mexicains le forage, l'exploitation et le raffinage des produits pétroliers et pétrochimiques de base. La propriété mexicaine a préséance dans les activités du secteur énergétique comme l'exportation, le transport, l'entreposage et la distribution du pétrole et des produits pétrochimiques.

2. Les sociétés américaines ne peuvent détenir plus de 49 p. 100 des intérêts d'une entreprise de pièces d'automobile au cours des cinq premières années de mise en oeuvre de l'ALÉNA¹⁶.

Objectifs à poursuivre dans les ententes parallèles à l'ALÉNA

Plafonner les exportations mexicaines faites par des investisseurs de pays non signataires de l'ALÉNA en vue d'empêcher l'augmentation subite des importations

1. Obliger les nouveaux investisseurs au Mexique, de pays tant signataires que non signataires de l'ALÉNA, à n'expédier aux États-Unis pas plus que 60 p. 100 de leurs exportations, le reste devant être destiné à l'Asie, à l'Europe, aux pays d'Amérique latine et ailleurs. Cela pourrait réduire la valeur nette des nouvelles exportations mexicaines de véhicules, de pièces d'automobile, de vêtements et de viande transformée de près de 7 milliards de dollars d'ici à 1998 et de près de 12 milliards de dollars jusqu'en 2002. Cette modification aurait une portée des plus positives sur l'économie américaine au cours de la prochaine décennie¹⁷.

¹⁶ Potential Impact, p. 4-7.

¹⁷ Une analyse précédente du ESI a montré, dans Robert Cohen, «Sectoral Analysis of the NAFTA», que la croissance des exportations dans ces secteurs pourrait dépasser de 17 milliards de dollars ce qu'elle aurait été sans cet accord d'ici à 1998, et de 29 milliards de dollars d'ici à 2008. Voir Chimerine and Cohen, *op. cit.*, p. 22.

2. Charger un groupe d'évaluation du commerce composé de représentants des pays signataires de l'ALÉNA de surveiller une entente «administrée» de cette nature. Ce groupe posséderait de vastes pouvoir d'analyse et de collecte des données, pourrait s'assurer que les exportations n'ont pas été détournées ou réexpédiées via d'autres pays, et serait en mesure d'imposer des sanctions. Pareille initiative réduirait le risque de voir le Mexique devenir la plaque tournante des exportations destinées principalement au marché américain.

Changer les règles mexicaines dans des secteurs «stratégiques» afin de pouvoir accroître les exportations des États-Unis vers le Mexique

1. Modifier le calcul mexicain de la «balance commerciale élargie» pour les automobiles afin de permettre aux sociétés américaines de réévaluer leurs excédents commerciaux antérieurs à 1991 et d'utiliser jusqu'à concurrence de 450 millions de dollars annuellement de ces crédits pour l'estimation de la balance commerciale. Par exemple, un excédent commercial de 150 millions de dollars réalisé avant 1991 équivaldrait, réévalué, à quatre fois plus, soit 600 millions de dollars. Le nouveau calcul de la «balance commerciale élargie» permettrait à tout fabricant d'automobiles américain d'exporter au Mexique pour 375 millions de dollars de plus annuellement entre 1994 et 1998. Cela ajouterait 1,1 milliard de dollars aux exportations annuelles des États-Unis vers le Mexique. De 1998 à 2002, les fabricants d'automobiles américains qui présentent un crédit pourraient exporter chacun au Mexique des voitures et des pièces d'automobile d'une valeur supplémentaire annuelle allant concurrence de 524 millions de dollars¹⁸.

Cette formule d'ajustement est équitable puisque les fabricants américains ont fait l'objet des contraintes de divers décrets mexicains du secteur de l'automobile depuis 1962.

¹⁸ Pour le calcul de la «balance commerciale élargie» en vertu de l'ALÉNA, voir Cohen, *op. cit.*, p. 41-47.

On pourrait aussi calculer différemment d'autres facteurs de l'équation servant à établir la «balance commerciale élargie».

Le fait de modifier les exigences dans le commerce de l'automobile améliorerait aussi la balance commerciale probable entre les États-Unis et le Mexique dans ce secteur. Si la balance commerciale était fixée à 71,6c. d'exportation pour chaque dollar d'importation au lieu des 80c. prévus, les fabricants d'automobiles et de pièces d'automobile américains pourraient exporter 12 p. 100 de plus vers le Mexique. La valeur des exportations d'automobiles américaines serait alors accrue de 420 millions de dollars en 1994 et de près de 800 millions de dollars d'ici à 1998. En 1998, l'abaissement du seuil à 60,5c. au lieu de 71,6c. aurait pour effet de hausser de 18 p. 100 les exportations d'automobiles américaines entre 1998 et 2002, ce qui représente plus de 500 millions de dollars d'ici à 1998 et plus de 850 millions de dollars jusqu'en 2002.

2. Libéraliser tous les marchés de Pemex et de CFE touchant les immobilisations et les services au lieu de les plafonner à 50 p. 100 comme dans l'ALÉNA pour la satisfaction, au Mexique, des besoins des sociétés Pemex et CFE en matière d'aménagement et de services. Le fait de permettre aux sociétés américaines, au cours des cinq premières années de mise en oeuvre de l'ALÉNA, de combler tous les besoins d'approvisionnement du gouvernement mexicain, de l'ordre de 6 à 9 milliards de dollars, pourrait ajouter annuellement de 1 à 1,5 milliard de dollars aux exportations américaines dans la période 1994-1998 et peut-être entre 2 et 3 milliards de dollars après 1998, si jamais les entreprises américaines remportaient la moitié des appels d'offres¹⁹.

3. Permettre aux sociétés pharmaceutiques américaines d'approvisionner en médicaments les organismes gouvernementaux mexicains. Les sociétés mexicaines ont exercé

¹⁹ Les besoins de Pemex et de CFE sont évalués dans *Potential Impact*, p. 17-3.

jusqu'ici un quasi-monopole sur la vente de médicaments au secteur public²⁰. L'abolition de ce monopole pourrait ajouter de 1 à 2 milliards de dollars aux exportations américaines d'ici à 1998 et peut-être jusqu'à concurrence de 2 à 3 milliards de dollars d'ici à 2002.

4. Permettre au Mexique d'accroître sa production de vêtements jusqu'à concurrence des quotas fixés actuellement pour la Chine. Le Mexique obtiendrait le contingentement de la Chine au cours des dix prochaines années. Cette solution de rechange pourrait réduire la croissance globale des nouvelles exportations vers les États-Unis, ce qui abaisserait à tout juste 800 millions de dollars d'ici à 1998 et à un milliard de dollars d'ici à 2002 les nouvelles importations de vêtements en provenance du Mexique. Cela représenterait une réduction annuelle de 1,6 milliard de dollars d'ici à 1998 et de 2,1 milliards de dollars d'ici à 2002 dans les nouvelles importations nettes prévues²¹.

5. Modifier les règles «à partir du fil» et «à partir de la fibre» de l'ALÉNA afin d'exiger qu'au moins la moitié des produits chimiques et des fibres proviennent des États-Unis. Cela pourrait ralentir les nouveaux investissements au Mexique du fait qu'il serait moins attrayant pour les grosses multinationales d'y aménager de vastes complexes de production intégrés. Si l'investissement au Mexique était ralenti, les nouvelles exportations nettes de vêtements aux États-Unis pourraient diminuer du tiers, soit d'environ 800 millions de dollars d'ici à 1998 et de 1 milliard de dollars d'ici à 2002.

Dans le vêtement, des mesures plus radicales s'imposent davantage que dans bien d'autres secteurs. Le tiers des fabricants de vêtements américains interrogés par la

²⁰ Commission du commerce international, Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and Prospects for Future United States-Mexico Relations, USITC Publication 2275, avril 1990, p. 4-8.

²¹ Chimerine and Cohen, p. 22 et Cohen, p. 23-4. Selon les estimations de Hufbauer et Schott, le Mexique exporterait aux États-Unis entre 3 et 5 milliards de dollars de textiles et de vêtements en 2002, ce qui lui procurerait un excédent commercial annuel de 1 à 2 milliards de dollars d'ici la fin des années 1990. Voir Gary C. Hufbauer and Jeffrey Schott, North American Free Trade: Issues and Recommendations (Washington, DC: Institute for International Economics, 1992), p. 278. Ces résultats sont très semblables à ceux que Cohen a calculés, *op. cit.*

Commission du commerce international ont répondu qu'ils entendaient investir au Mexique en raison de l'ALÉNA. Dans la plupart des cas, il s'agissait de grosses entreprises²². Selon l'OTA, l'ALÉNA fera perdre 8,5 p. 100 des emplois (86 000) dans le secteur américain des textiles et du vêtement, tandis que les syndicats parlent de près de 300 000 pertes d'emploi²³.

6. Créer sous le régime de l'ALÉNA un office des investissements en vue de surveiller les nouveaux qui sont faits au Mexique. L'office pourrait évaluer la taille des nouvelles exportations auxquelles donneraient lieu les nouveaux investissements importants au Mexique. Le calcul se concentrerait sur quelques industries clés mexicaines qui causent le plus d'inquiétude aux États-Unis. L'office procurerait aux décideurs un système d'«alerte avancée» sur les «points chauds» éventuels. Les représentants des pays signataires de l'ALÉNA pourraient ainsi se préoccuper des fluctuations commerciales avant qu'elles n'aient produit leurs effets désastreux sur les industries américaines et canadiennes.

Si jamais l'office constate que les nouveaux investissements approchent des seuils susceptibles de causer une augmentation subite et déstabilisante des importations, il pourrait exiger que les nouvelles usines dirigent une partie importante de leurs exportations vers les marchés de pays non signataires de l'ALÉNA ou, avec l'accord du Mexique, décider d'une période de «refroidissement» pendant laquelle les usines nouvellement établies au Mexique devraient tourner au ralenti. Même si cela rappelle la surveillance des nouveaux investissements que le Canada avait imposée dans les années 1980, un office de ce genre rassurerait les Américains qui se sentiraient mieux protégés contre toute augmentation subite

²² Potential Impact, p. 8-4.

²³ Pulling Together, p. 190 et Potential Impact, p. 8-5, selon les estimations de Jack Schenkman, président du Amalgamated Clothing and Textile Workers Union.

des importations. Cette mesure pourrait aussi avoir un effet positif sur les investisseurs en les poussant à restreindre le rythme des exportations mexicaines par crainte de voir leur production plafonnée. Les sociétés qui investissent au Mexique seraient donc sur leur garde et étaleraient sur une plus longue période leurs nouveaux investissements dans ce pays pour ne pas nuire à l'économie des États-Unis et du Canada.

Accélérer la réduction des droits de douane et des quotas au Mexique

1. Une réduction plus rapide des droits de douane sur les produits américains exportés au Mexique s'impose car, en vertu de l'ALÉNA, les industriels américains doivent s'attendre vraisemblablement à payer encore des droits élevés au cours des cinq ou dix premières années de mise en oeuvre. Dans l'hypothèse où le Mexique réduirait ses droits aussi rapidement que les États-Unis, la hausse consécutive de 7 à 10 p. 100 des exportations américaines se traduirait par des gains diversifiés dans les principaux secteurs d'exportation : automobiles, de 200 à 300 millions de dollars; pièces d'automobile, de 500 à 700 millions de dollars; matériel informatique et de télécommunication, de 200 à 400 millions de dollars; produits agricoles, de 300 à 500 millions de dollars; textiles et vêtement, de 100 à 200 millions de dollars. Dans l'ensemble, ces modifications tarifaires produiraient, d'ici à 1998, des bénéfices de l'ordre de 1,3 à 2,1 milliards de dollars.

2. Il faut que la U.S. Export-Import Bank apporte une aide spéciale au secteur des machines-outils des États-Unis qui en a besoin pour soutenir la concurrence parce que la réduction accélérée des droits de douane lui est essentielle mais ne sera pas suffisante²⁴. A notre avis, cette aide permettrait de hausser de 200 à 400 millions de dollars les exportations américaines de machines-outils vers le Mexique.

²⁴ Selon Potential Impact, p. 6-4, le manque de financement constitue la raison majeure de l'incapacité des entreprises américaines de machines-outils à livrer concurrence aux entreprises japonaises sur le marché mexicain.

Ouvrir davantage le marché aux sociétés américaines

1. Permettre aux sociétés américaines de fournir à Pemex et CFE du matériel de forage et autre. En vertu de l'entente actuelle, les États-Unis ne peuvent assurer à ces entreprises parapubliques mexicaines que la moitié de leur approvisionnement²⁵. Si les sociétés américaines avaient accès au marché tout entier dès la mise en oeuvre de l'ALÉNA, leurs possibilités commerciales de l'ordre de 3 à 4,5 milliards de dollars, tel qu'on le prévoit actuellement, pourraient presque doubler. D'ici à 1998, cela pourrait hausser de 1 à 1,5 milliard de dollars les exportations américaines.

2. Libéraliser le marché des médicaments achetés par les autorités mexicaines, notamment les ministères de la Santé et de la Défense. Les sociétés implantées au Mexique sont à peu près les seuls fournisseurs de médicaments sur ce marché, et leur monopole se trouve protégé par l'ALÉNA jusqu'en 2002²⁶. Le marché national mexicain des produits pharmaceutiques s'élevait à 2 milliards de dollars en 1990 mais devrait progresser rapidement. La libéralisation souhaitée devrait accroître de 1 à 2 milliards de dollars les exportations américaines d'ici à 1998.

Supprimer les avantages particuliers consentis aux investisseurs de pays non signataires de l'ALÉNA

1. La suppression des dispositions de l'ALÉNA touchant les installations entièrement nouvelles qui favorisent dans le secteur de l'automobile les sociétés dont les intérêts proviennent de pays non signataires, aurait pour effet de réduire, au Mexique, les nouveaux investissements axés sur les exportations de ce secteur vers le marché américain. Pour ce

²⁵ *Ibid.*, p. 17-3. Les sociétés américaines comblent actuellement 70 p. 100 des besoins en matériel de forage du Mexique et seraient en mesure de fournir beaucoup plus si le marché leur était ouvert.

²⁶ *Ibid.*, p. 9-3.

faire, il s'agirait de modifier dans les ententes parallèles les règles touchant le secteur de l'automobile de manière à obliger les nouveaux investisseurs de pays non signataires à ériger de nouvelles usines de fabrication des moteurs outre les usines de montage de nouveaux modèles.

2. Il convient de raffermir les règles d'origine dans le secteur des textiles et du vêtement afin d'atténuer le risque que des multinationales échappent aux conditions actuelles «à partir du fil» et «à partir de la fibre» de l'ALÉNA. À notre avis, le fait de fixer à au moins 50 p. 100 le contenu nord-américain des produits chimiques et des fibres servant à la fabrication des fils au Mexique réduirait le risque de voir les entreprises américaines de ce secteur aller s'établir rapidement au Mexique.

**Effet des ententes parallèles de l'ALÉNA sur la balance commerciale
États-Unis-Mexique prévue pour 1998 (en milliards de dollars US)**

Modifications à apporter au moyen des ententes parallèles	Valeur nette prévue des nouvelles exportations mexicaines aux États-Unis en vertu de l'ALÉNA	Baisse des exportations mexicaines en vertu des ententes parallèles	Valeur nette prévue des nouvelles exportations américaines au Mexique en vertu de l'ALÉNA	Hausse des nouvelles exportations nettes américaines au Mexique en vertu des ententes parallèles
1. Accélérer la réduction des droits de douane mexicains				
automobiles et pièces			10,4	0,7 à 1,0
textiles et vêtements			1,9	0,1 à 0,2
matériel informatique et de télé- communication			3,7	0,2 à 0,4
produits agricoles			0,3 à 0,5	0,3 à 0,5
2. Plafonner les exportations mexicaines aux États-Unis à 60 p. 100 des nouvelles exportations nettes				
automobiles	6,7	-2,7		
pièces d'automobile	7,2	-2,9		
vêtements	2,4	-1,0		
viande transformée	0,7	-0,3		

3. Supprimer les avantages pour installations entièrement nouvelles des fabricants d'automobiles de pays non signataires	6,7	-1,0 à -1,5		
4. Accorder au Mexique le quota de la Chine pour les vêtements	2,4	-1,0		
5. Recalculer la formule de la balance commerciale élargie appliquée aux exportations d'automobiles américaines			3,1	1,1
6. Établir des règles plus rigoureuses sur l'origine nord-américain				
vêtement	2,4	-0,8		
7. Modifier les exigences de la balance commerciale pour les fabricants d'automobiles américains			3,1	1,1
8. Hausser le plafond des exportations des fabricants d'automobiles américains vers le Mexique			3,1	1,0

9. Laisser Pemex et CFE s'approvisionner auprès des sociétés énergétiques et de forage américaines			0,5 à 1,0	1,0 à 1,5
10. Permettre aux organismes d'État mexicains d'acheter des médicaments des sociétés américaines				1,0 à 2,0
11. Procurer une aide spéciale de la U.S. Ex-Im Bank aux exportateurs américains de machines-outils			0,0	0,2 à 0,4
Valeur totale des modifications que ESI propose d'apporter au moyen des ententes parallèles	Valeur nette prévue des nouvelles exportations mexicaines en vertu de l'ALÉNA 20,8 à 22,8	Réduction de la valeur nette des nouvelles exportations mexicaines aux États-Unis d'ici à 1998 -9,7 à -10,2	Valeur nette prévue des nouvelles exportations américaines en vertu de l'ALÉNA 20,6 à 21,6	Hausse de la valeur nette des nouvelles exportations américaines au Mexique d'ici à 1998 6,7 à 9,2

APPENDIX "FA/22C"

Main points of opening statement**Canada****Senate Foreign Affairs Committee****May 19, 1993****By Sidney Weintraub¹**

My judgment is that the North American Free Trade Agreement will be beneficial for the three countries of North America and, ultimately, for the world trading system as a whole. Economic integration of this nature corresponds with the major developments now occurring throughout the world regarding industrial production, the marketing of products, the provision of services, the search for compatibility of regulatory standards, and the demands of international finance. NAFTA, in my view, will lead to a sharing, essentially an enlargement, of sovereignties, particularly for the less powerful of the member countries.

The following are the points I would like to stress. I will elaborate on these themes in my statement and then I hope we can develop them and other issues in the discussion that follows. I have devoted many years of my professional life to examining relations in North America. My major studies in recent years have focused on Mexico, just as my earlier work was more related to Canada.

1. It is evident that the Canadian and Mexican economies are already closely linked to that of the United States. Both Canada and Mexico have sought to diversify markets in Europe and the Pacific and both have failed to reduce the extent and the proportion of their links with the United States. This outcome, I believe, stems from three realities: there are natural trade relations between these two countries and the United States; these relations were reinforced by the industrial strategy of both countries during their periods of looking inward for economic stimulus and the fact that neither of their markets ^{was} ~~were~~ extensive enough for most industries to become competitive on a global basis; and, most crucially, this heavy reliance on the U.S. market can be diminished only as Canadian and Mexican enterprises increase their competitiveness. In sum, I see the integrating process of NAFTA as being the best path for Canada and Mexico to realistically diversify their international economic relations.

¹Sidney Weintraub is Dean Rusk Professor of International Affairs at the Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, The University of Texas at Austin. He is simultaneously Distinguished Visiting Scholar at the Center for Strategic and International Studies in Washington, D.C.

2. Canadian exporters, taking their lead from government policy, have neglected Latin America generally, even while creating extensive links with Caribbean countries. Canadian exports to Mexico in recent years have been about 1/100th of those to the United States. By contrast, U.S. exports to Mexico have been about 1/3 of those to Canada. The stock of Canadian direct investment in Mexico is about 1/30th that in the United States, while the stock of U.S. FDI in Mexico is close to 1/3 that in Canada. U.S. producers and investors have benefited from the proximity of Mexico and from the recent growth of its market. Canadian producers and investors, by contrast, have not, either absolutely or relatively. As NAFTA introduces Mexico to Canadians, this neglect will almost certainly end and a promising nearby market can become a profitable one.

3. The opposition to NAFTA in the United States has centered around four issues. These are concern over competition with products made in Mexico by low-wage labor; the fear that many U.S. industries will relocate to Mexico to exploit this low-wage labor; the contention that increased industrial activity in Mexico will lead to further degradation of the environment, particularly at the U.S.-Mexico border; and the assertion that unacceptable working conditions in Mexican industrial plants will give the products made there a decided price advantage. I will deal with these four issues in turn and relate them to Canadian concerns.

4. Mexican industrial wages are, on average, about 1/8th those in the United States and roughly the same or slightly less in relation to wages in Canada. This may well give an incentive for production in Mexico in those industries, or in those portions of industries, in which labor constitutes a large proportion of total costs, say, 25 percent or more. But both Canada and the United States are losing this type of employment in any event. We are able to exclude such products from our markets today only through protectionism, such as quotas under the multifiber arrangement. For most products, labor costs are closer to 10 percent of total costs, or less. I do not see the U.S. future — nor would I expect Canadians to see their future — in protecting low-wage activities and in the process sacrificing high-wage opportunities because we try to prevent Mexico from earning the foreign exchange to import from us. In addition, as Mexico grows, its wages will increase, as they have over the last four years at about five times the rate in the United States.

5. Ross Perot has made the argument that free trade with Mexico will lead to a drastic decline in U.S. investment at home in favor of investment in Mexico. The same argument is being made in Canada. Gross domestic private investment in the United States is about US\$500 billion. Foreign direct investment in Mexico is now running at about US\$ 4 billion. This is hardly alarming. In addition, this argument about investment desertion implicitly assumes that \$1 dollar of investment outside the United States or Canada leads to a decline of the same amount at home. This is just plain silly and does not

deserve serious consideration by thinking persons. The stock of investment is not fixed. It depends on savings and can be influenced by policy. Investment at home may indeed increase if complementary investment abroad makes our products more competitive. Japan is actually promoting much investment in lower wage Asian countries in the interest of national competitiveness. Beyond that, U.S. exports tend to be highest in those countries that have the most U.S. investment — Canada among developed countries and Mexico among developing countries. Canadian companies have more FDI in the United States than anywhere else and that is also where most Canadian exports of goods and services are sent.

6. Canada, Mexico, and the United States are now negotiating an environmental agreement to supplement the text of NAFTA. My own position is one of gratitude to the environmentalists among us for focusing the attention of the national governments to environmental problems. This would not have happened without NAFTA. It has also become clear from economic studies that poor countries are not necessarily environmentally conscious and that concern for the environment rises as incomes exceed about US\$5,000 per capita. NAFTA will provide a trilateral forum to monitor enforcement of national environmental laws, something which will not be possible in the absence of NAFTA. We already have witnessed the growth of a substantial environmental movement in Mexico and the NAFTA negotiations contributed substantially to this development.

7. The three countries are also engaged in negotiations to establish a trilateral commission to monitor the enforcement of labor standards. As with the environment, this would not have happened without NAFTA. It deserves mention that formal protection of labor is more advanced in Mexico than in either Canada or the United States. This protection of labor is a salient feature of the Mexican Constitution. The problem of enforcement stems directly from poverty and NAFTA should contribute to the alleviation of this impediment to better enforcement of national laws and regulations.

8. Mexico went through a severe depression from 1982 until the latter part of the decade. Per capita gross domestic product declined by about 15 percent. Real wages fell by about 40 percent. A recovery is under way and both GDP and wages are now rising in real terms. As the Mexican economy grows, to use Ross Perot's evocative word, it sucks in imports. U.S. exports to Mexico grew from US\$12 in 1986 to US\$40 in 1992. A large U.S. trade deficit was transformed into a U.S. trade surplus. This has a positive employment effect in the United States. I hesitate to make this argument because U.S. — and Canadian — employment is more a function of domestic policy than of exports. It also makes me appear like a mercantilist, that an export is good and an import is somehow bad. Yet it is a fact that Mexico has a higher marginal propensity to import from increases in GDP than either Canada or the United States. The best thing that either Canada

or the United States has going for it in exporting to Mexico is steady economic growth in Mexico.

9. No one of our three countries — not even the United States whose economy is 10 times the size of Canada's and more than 20 times the size of Mexico's — can isolate itself from economic developments elsewhere. We must cooperate in setting product and environmental standards. Our financial markets cannot be isolated from financial markets elsewhere. We must scan the globe to improve our technology. Looking inward is a recipe for disaster. Our economies are already largely open to goods, services, and investment, and NAFTA will only marginally augment this. But NAFTA will provide the kind of stability that governments and producers seek. It will force cooperation. This, I submit, may be the most powerful argument in favor of NATA.

10. Finally, I do not believe that NAFTA will isolate North America from the rest of the world. NAFTA will not be a grouping closed to imports from the outside. Its innovations in trade in services and dispute settlement — deriving much of their impetus from the Canada-U.S. Free Trade Agreement — can only stimulate advances in GATT negotiations. The European Community is a preferential area and this will not change even if NAFTA were not to come into existence. Indeed, the EC is certain to expand. So, I believe, will NAFTA expand to more countries as its benefits become apparent. It is hard for me to see any conceivable benefit for the great majority of the people of the three countries from rejection of NAFTA. That would be ending history — or at least retarding it until we came to our senses.

ANNEXE «AE/22C»

Faits saillants de l'exposé**prononcé devant le Comité sénatorial des affaires étrangères du Canada****le 19 mai 1993****par Sidney Weintraub¹**

L'Accord de libre-échange nord-américain me semble devoir être bénéfique pour les trois pays en cause comme il le sera, à la longue, pour l'ensemble du commerce international. Pareille intégration économique correspond aux progrès majeurs qui se réalisent actuellement dans le monde entier en ce qui concerne la production industrielle, la commercialisation des produits, l'offre de services, la normalisation des règles et les exigences du financement international. J'estime que l'ALÉNA va amener un meilleur partage de la souveraineté, en particulier pour ceux de ses signataires les moins puissants.

Il y a certains points sur lesquels je vais insister. Je les exposerai d'abord mais nous pourrons y revenir, comme sur d'autres points, au cours de la discussion qui suivra. J'ai passé bon nombre d'années de ma vie professionnelle à étudier les relations en Amérique du Nord. Ces dernières années, mes travaux ont surtout porté sur le Mexique alors qu'au début, je m'étais davantage intéressé au Canada.

1. Il est évident que les économies canadienne et mexicaine sont intimement liées à celle des États-Unis. Le Canada et le Mexique ont tous deux tenté de diversifier leurs marchés en Europe et dans la région du Pacifique sans parvenir, ni l'un ni l'autre, à réduire l'ampleur et la proportion de leurs liens avec les États-Unis. Ce résultat découle, à mon avis, de trois réalités : les relations commerciales sont naturelles entre ces deux pays et les États-Unis; ces relations ont été

¹ Sidney Weintraub occupe la chaire Dean Rusk des affaires internationales à la Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Université du Texas, Austin. Il est simultanément professeur invité auprès du Centre for Strategic and International Studies de Washington, D.C.

renforcées par la stratégie industrielle qu'ils ont adoptée au cours des périodes où ils se sont tournés vers eux-mêmes pour y chercher le stimulus économique, du fait que leur marché n'était pas assez vaste pour que la plupart de leurs secteurs puissent soutenir la concurrence mondiale; fait plus crucial encore, les entreprises canadiennes et mexicaines ne pourront s'affranchir quelque peu du marché américain qu'à mesure qu'augmentera leur compétitivité. En somme, l'intégration que procure l'ALÉNA me paraît la voie qui permettra le mieux au Canada et au Mexique de diversifier de façon réaliste leurs relations économiques internationales.

2. Attentifs à la politique de leur gouvernement, les exportateurs canadiens ont négligé de manière générale l'Amérique latine tout en tissant des liens étroits avec les pays des Caraïbes. Ces dernières années, les exportations canadiennes vers le Mexique n'ont atteint que le centième de celles qui se dirigeaient vers les États-Unis. Par contre, les exportations américaines vers le Mexique représentaient le tiers des exportations destinées au Canada. Les investissements directs du Canada au Mexique équivalent en gros au trentième de ceux qu'il fait aux États-Unis alors que les investissements directs des États-Unis au Mexique atteignent le tiers de ceux qui sont faits au Canada. Les producteurs et investisseurs américains ont profité de la proximité du Mexique et de l'accroissement récent de son marché. Que ce soit en termes absolus ou relatifs, les producteurs et investisseurs canadiens n'en ont rien fait. L'ouverture du Mexique aux Canadiens par le biais de l'ALÉNA mettra sans aucun doute fin à cette lacune, si bien que ce marché prometteur situé à proximité pourra devenir rentable.

3. Aux États-Unis, l'opposition à l'ALÉNA s'est concentrée dans quatre domaines. Les préoccupations concernent la concurrence des produits fabriqués au Mexique par une main-d'œuvre bon marché; la crainte qu'un grand nombre d'entreprises américaines aillent s'établir au Mexique pour profiter de cette main-d'œuvre bon marché; la crainte que l'accroissement de l'activité industrielle au Mexique détériore encore plus l'environnement, surtout le long de la

frontière entre les États-Unis et le Mexique, et l'impression que les bas prix des produits fabriqués dans des usines mexicaines aux conditions de travail inacceptables constitueront un avantage décisif. Je parlerai tout à tour de ces quatre préoccupations et ferai le rapprochement avec celles du Canada.

4. Dans l'industrie mexicaine, le salaire correspond, en moyenne, au huitième du salaire américain et, par rapport au Canada, la proportion est à peu près la même ou légèrement inférieure. Cela peut effectivement inciter certaines industries ou quelques-uns de leurs éléments, surtout là où la main-d'oeuvre forme une part importante des dépenses globales, comme 25 p. 100 ou plus, à aller produire au Mexique. Mais les emplois de ce genre se perdent, quoi qu'il en soit, au Canada et aux États-Unis. De nos jours, ce n'est que grâce au protectionnisme que nous pouvons exclure ces produits de nos marchés, notamment grâce aux quotas découlant de l'Arrangement multifibres. Pour la plupart des produits, la main-d'oeuvre représente à peu près 10 p. 100 des dépenses globales, voire moins. Il ne me semble pas que l'avenir des États-Unis - ni encore celui du Canada - réside dans la protection des emplois mal rémunérés, aux dépens de ceux qui offrent des salaires élevés, dans une tentative pour empêcher le Mexique de se procurer les devises qui lui permettront d'acheter dans nos pays. En outre, à mesure que le Mexique deviendra plus prospère les salaires y augmenteront, comme ces quatre dernières années où leur hausse a été environ cinq fois plus rapide qu'aux États-Unis.

5. Ross Perot a prétendu que le libre-échange avec le Mexique réduirait de façon radicale les investissements américains aux États-Unis en faveur du Mexique. C'est aussi ce que certains ont fait valoir au Canada. Aux États-Unis, les investissements privés bruts au pays s'élèvent à quelque 500 milliards de dollars US. À l'heure actuelle, les investissements directs étrangers au Mexique atteignent près de 4 milliards de dollars US. Il n'y a pas de quoi s'alarmer. De plus, l'argument touchant la fuite des investissements laisse entendre que chaque dollar investi à

l'extérieur des États-Unis ou du Canada réduit d'autant les investissements dans ces pays. C'est tout simplement absurde et il n'y a pas lieu de s'y arrêter si l'on sait réfléchir. Le stock d'investissement n'est pas fixe. Il dépend de l'épargne et peut être influencé par la politique. Les investissements nationaux pourraient en fait s'accroître si le complément investi à l'étranger rendait nos produits plus concurrentiels. Pour accroître la concurrence nationale, le Japon fait actuellement la promotion de l'investissement dans des pays asiatiques à la main-d'oeuvre bon marché. Par ailleurs, les exportations américaines tendent à être plus élevées dans les pays où les investissements américains sont les plus forts - au Canada, parmi les pays développés, et au Mexique, parmi les pays en développement. Les entreprises canadiennes font davantage d'investissements directs étrangers aux États-Unis que n'importe où ailleurs, et c'est aussi aux États-Unis que le Canada exporte le plus de biens et de services.

6. Le Canada, le Mexique et les États-Unis négocient actuellement, en matière d'environnement, une entente parallèle à l'ALÉNA. Je ne saurais trop remercier parmi nous les environmentalistes qui savent diriger l'attention des gouvernements nationaux sur les problèmes de l'environnement. Cela ne se serait pas produit sans l'ALÉNA. Les études économiques ont en outre montré que les pays pauvres ne sont pas nécessairement soucieux de l'environnement mais qu'ils s'en préoccupent à mesure que le revenu par habitant atteint 5 000 \$ US. L'ALÉNA va nous procurer une tribune trilatérale afin de surveiller la mise en application des lois nationales touchant l'environnement, ce dont nous serions dépourvus sans cet accord. Nous avons déjà pu constater la croissance au Mexique d'un mouvement important en faveur de l'environnement, à laquelle les négociations sur l'ALÉNA ont fortement contribué.

7. Les trois pays ont également entrepris des négociations en vue de créer une commission trilatérale chargée de surveiller la mise en application des normes du travail. Comme pour l'environnement, cela ne se serait pas produit sans l'ALÉNA. Il importe de mentionner que le

Mexique est plus avancé que le Canada ou les États-Unis en ce qui concerne la protection officielle des travailleurs. Cette protection forme un élément primordial de la Constitution mexicaine. Les difficultés de sa réalisation sont directement attribuables à la pauvreté, obstacle que l'ALÉNA devrait contribuer à atténuer en vue de mieux mettre à exécution les lois et les règlements nationaux.

8. Le Mexique a subi une grave dépression économique de 1982 jusqu'à la fin de la décennie. Le produit intérieur brut par habitant a fléchi d'environ 15 p. 100. Les salaires réels ont chuté d'environ 40 p. 100. Avec la reprise, le PIB et les salaires sont en train de remonter en termes réels. Pour reprendre l'image de Ross Perot, à mesure que l'économie mexicaine s'enrichit, elle aspire les importations. Les exportations américaines au Mexique sont passées de 12 à 40 milliards de dollars US entre 1986 et 1992. Un énorme déficit commercial pour les États-Unis a été transformé en un excédent. L'effet sur l'emploi aux États-Unis a été positif. J'hésite à invoquer cet argument parce qu'aux États-Unis - comme au Canada - l'emploi est davantage tributaire de la politique intérieure que des exportations. J'ai l'air aussi d'un mercantile pour qui l'exportation est une bonne chose mais l'importation est en quelque sorte mauvaise. Pourtant, c'est un fait que le Mexique a une propension marginalement supérieure à celle du Canada ou des États-Unis à importer à mesure que s'accroît son PIB. Le mieux que le Canada ou les États-Unis peuvent retirer de leurs exportations au Mexique, c'est la stabilité de la croissance économique de ce pays.

9. Aucun des trois pays en cause - pas même les États-Unis dont l'économie a dix fois la taille de celle du Canada et plus de vingt fois celle du Mexique - ne peut vivre à l'abri de l'évolution économique qui se produit ailleurs. Nous devons collaborer à l'établissement de normes concernant les produits et l'environnement. Nos marchés financiers ne peuvent être isolés des autres marchés du monde. Il faut sonder la planète tout entière pour améliorer notre technologie.

Se replier sur soi-même, forcément au désastre. Nos économies sont déjà largement ouvertes sur les produits, les services et les investissements, et l'ALÉNA ne fera qu'accroître marginalement cette situation. Par contre, l'Accord apportera le genre de stabilité que recherchent les gouvernements et les producteurs. Il va forcer la coopération. Voilà peut-être, à mon sens, l'argument massue en faveur de l'ALÉNA.

10. Enfin, je ne crois pas que l'ALÉNA isole l'Amérique du Nord du reste du monde. Il ne donnera pas lieu à un groupement fermé aux importations provenant de l'extérieur. Ses innovations en matière du commerce de services et de règlement des différends - issues en grande partie de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis - ne peuvent qu'aider à faire progresser les négociations du GATT. La Communauté européenne est un domaine privilégié et rien n'y changera même si l'ALÉNA ne devait pas aboutir. Elle ne peut que prendre de l'expansion. De même, je suis persuadé que l'ALÉNA s'étendra à d'autres pays quand on en comprendra les bienfaits. Il m'est difficile de concevoir quel avantage le rejet de l'ALÉNA pourrait bien apporter à la vaste majorité de la population des trois pays en cause. Ce serait comme arrêter le cours de l'histoire - ou du moins le retarder jusqu'à ce que le bon sens nous revienne.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

Dr. Robert B. Cohen, Fellow, Economic Strategies Institute,
New York;

Dr. Sydney Weintraub, Lyndon B. Johnson School of Public
Affairs, University of Texas.

M. Robert B. Cohen, membre, *Economic Strategies Institute*,
New York;

M. Sydney Weintraub, *Lyndon B. Johnson School of Public
Affairs*, Université du Texas.



Third Session
Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la
trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

**Foreign
Affairs**

**Affaires
étrangères**



Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Wednesday, May 19, 1993 (Afternoon)

Le mercredi 19 mai 1993 (après-midi)

Issue No. 23

Fascicule n° 23

Eighteenth Proceedings on:
The examination of negotiations for a
North American free trade agreement
among Canada, the United States and Mexico
and any other related trade developments

Dix-huitième fascicule concernant:
L'examen des négociations en vue
d'un accord de libre-échange entre
le Canada, les États-Unis et le Mexique
et tout autre aspect commercial connexe

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Gerald R. Ottenheimer, *Deputy Chairman*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Leblanc
Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, P.C.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Cogger	* Murray
Cools	(or Lynch—Staunton)
Corbin	Oliver
Forrestall	Robichaud, P.C.
* Frith (or Molgat)	Stewart
Kelleher, P.C.	Stollery
Kinsella	

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-président: L'honorable Gerald R. Ottenheimer
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	Leblanc
Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, P.C.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Cogger	* Murray
Cools	(ou Lynch—Staunton)
Corbin	Oliver
Forrestall	Robichaud, P.C.
* Frith (ou Molgat)	Stewart
Kelleher, P.C.	Stollery
Kinsella	

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, Thursday, November 21, 1991:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Molgat for the Honourable Senator Stewart moved, seconded by the Honourable Senator Hébert:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to hear evidence and to examine and report on negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments;

That the papers and evidence received and taken on the aforesaid subject before the Committee during the First and Second Sessions of the Thirty-Fourth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee present its report no later than December 17, 1992.

The question being put on the motion, it was adopted.

* By order of the Senate dated December 7, 1992, the date of tabling the final report was extended to March 31, 1993. By order of the Senate dated March 25, 1993, the date of tabling the final report was extended to October 29, 1993.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 21 novembre 1991:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Molgat, au nom de l'honorable sénateur Stewart, propose, appuyé par l'honorable sénateur Hébert:

Que le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères soit autorisé à entendre des témoignages et à examiner, pour en faire rapport, les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité durant les première et deuxième sessions de la trente-quatrième législature soient renvoyés au Comité; et

Que le Comité présente son rapport au plus tard le 17 décembre 1992.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

* Par ordre du Sénat daté du 7 décembre 1992, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 31 mars 1993. Par ordre du Sénat daté du 25 mars 1993, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 29 octobre 1993.

Le greffier du Sénat

Gordon L. Barnhart

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, May 19, 1993
(27)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 3:00 p.m. this day, the Chairman, the Honourable Senator John B. Stewart presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Cogger, Lynch-Staunton, MacEachen, Stewart and Stollery.(5)

Other Senator present: The Honourable Senator Grafstein.(1)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Peter Dobell, Director and Tony Halliday, Researcher.

WITNESSES:

Dr. Ricardo Grinspun, Department of Economics, York University, Toronto;

Dr. Richard Lipsey, Economic Growth and Policy Program/CIAR, Simon Fraser University at Harbour Centre, Vancouver.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated Thursday, November 21, 1991, proceeded to consider the examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

Dr. Grinspun made a statement and answered questions.

Dr. Lipsey made a statement and answered questions.

The Honourable Senator Stollery moved, — That the documents tabled by both witnesses be appended as appendix to the proceedings of this day.

The question being put on the motion,
It was resolved in the affirmative.

At 5:00 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mercredi 19 mai 1993
(27)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h, sous la présidence de l'honorable sénateur John B. Stewart (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Cogger, Lynch-Staunton, MacEachen, Stewart et Stollery.(5)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Grafstein.(1)

Présents: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur : Peter Dobell, directeur, et Tony Halliday, attaché de recherche.

TÉMOINS:

M. Ricardo Grinspun, du Département d'économie de l'Université York, Toronto;

M. Richard Lipsey, du Programme de croissance et de politique économique/CIAR de l'Université Simon Fraser à Harbour Centre, Vancouver.

Conformément à son ordre de renvoi daté du jeudi 21 novembre 1991, le Comité poursuit son examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

M. Grinspun fait une déclaration et répond aux questions.

M. Lipsey fait une déclaration et répond aux questions.

L'honorable sénateur Stollery propose — Que les documents déposés par les deux témoins soient annexés au Procès-verbal de la séance.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

À 17 h 00, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

La greffière du Comité
Line Gravel
Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, May 19, 1993

[Text]

Upon resuming at 3 o'clock.

The Chairman: Honourable senators, this morning we heard views on the macroeconomic impact on the proposed NAFTA from a United States perspective. This afternoon we turn to a Canadian perspective on the economic consequences of the proposed agreement. We are fortunate to have with us Dr. Ricardo Grinspun of the Department of Economics of York University, and Dr. Richard Lipsey, a fellow of the Canadian Institute for Advance Research at Simon Fraser University.

Dr. Grinspun is co-editor of a new book entitled: *The Political Economy of North American Free Trade*, and is a fellow of the Centre for Research on Latin America and the Caribbean at York University.

Dr. Lipsey is directing a series of international research projects on economic growth, innovation and public policy. He has held a number of distinguished academic posts, including that of the Sir Edward Peacock Professor of Economics at Queen's University and Senior Economic Adviser to the C. D. Howe Institute.

Several senators are under time constraints. I shall ask Dr. Grinspun to make his presentation. We will then have some questions and then we will turn to Dr. Lipsey.

Dr. Grinspun, will you lead off?

Dr. Ricardo Grinspun, Department of Economics, York University, Toronto: Thank you. Is 20 minutes is appropriate?

The Chairman: That is appropriate.

Mr. Grinspun: Thank you for the opportunity to present my views to this committee dealing with such an important issue. This is an important discussion. Given that the side agreements on NAFTA are still being negotiated, it is important to hold this discussion.

I will present a skeptic's view of NAFTA. Before I get to that, I should like to call this committee's attention to the importance of delaying the ratification of NAFTA until the situation in the United States is clarified in respect of both the negotiation of the side agreements and the tabling of the implementing legislation in the United States.

I am not a legal expert, but in terms of the legal status in the United States the legal implementation predominates over the actual agreement. Obviously, we have not seen that legal

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 19 mai 1993

[Traduction]

Reprise des travaux à 15 h.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons entendu ce matin le point de vue des États-Unis sur l'impact macro-économique du projet d'ALÉNA. Cet après-midi, nous allons entendre parler des conséquences économiques du projet d'accord, du point de vue du Canada. Nous avons la chance d'avoir avec nous M. Ricardo Grinspun du département de sciences économiques de l'Université York, et M. Richard Lipsey, membre de l'Institut canadien des recherches avancées à l'Université Simon Fraser.

M. Grinspun est le co-éditeur d'un nouveau livre intitulé: *The Political Economy of North American Free Trade*, et il est membre du *Centre for Research on Latin America and the Caribbean* à l'Université York.

M. Lipsey dirige une série de projets de recherche sur la croissance économique, l'innovation et les mesures d'intérêt public. Il a occupé une série de postes universitaires distingués, dont la chaire Sir Edward Peacock de professeur d'économie à l'Université Queen's et le poste de conseiller économique supérieur à l'Institut C.D. Howe.

Plusieurs sénateurs ont d'autres engagements. Je vais demander à M. Grinspun de présenter son exposé. Nous lui poserons ensuite quelques questions, puis ce sera au tour de M. Lipsey.

Monsieur Grinspun, êtes-vous prêt à commencer?

M. Ricardo Grinspun, département de Sciences économiques, Université York, Toronto: Merci. Est-ce que je peux prendre 20 minutes?

Le président: C'est parfait.

M. Grinspun: Je vous remercie de me donner l'occasion de venir exposer mon point de vue devant le comité qui étudie un sujet si important. C'est une discussion essentielle. Étant donné que les accords parallèles de l'ALÉNA sont encore en négociation, il faut absolument en discuter.

Je vais vous présenter le point de vue d'un sceptique. Auparavant, je voudrais attirer l'attention du comité sur l'importance de retarder la ratification de l'ALÉNA jusqu'à ce que la situation se clarifie aux États-Unis, pour ce qui est tant de la négociation des accords corollaires que du dépôt de la législation de mise en oeuvre aux États-Unis.

Je ne suis pas juriste, mais d'après la loi américaine, la législation de mise en oeuvre supplante l'accord même. Nous n'avons évidemment pas encore vu la couleur de cette

[Text]

implementation. To strengthen the point concerning the importance of the legal implementation, yesterday, by chance, I noticed something that may be of interest.

We know that the rules of origin in the NAFTA on textiles and apparel are quite detrimental to the Canadian apparel sector, which sources mainly in Asia; and they are quite convenient for the U.S. apparel industry, which sources mainly in North America. Consequently, the Textile and Apparel Advisory Committee, which represents the United States producers, stated that they:

applauded the strict rules of origin and recommended that they be "incorporated into the implementing legislation" of the agreement. The committee hopes to freeze the rule in the implementing legislation, thereby deterring future liberalization. Canada, together with U.S. retailers and importers, resisted the strict rules of origin. The NAFTA itself calls for a review of the rules of origin before January 1998.

By implementing these rules of origin in the implementing legislation, the U.S. producers want to create a situation that will make it more difficult to renegotiate these rules in 1998. This is just an example of the importance of the legal implementation in the United States that we have not seen.

I should now like to make a short presentation. This is a skeptic's view of NAFTA. I want to give you a broad sense of why this is the position that I am taking. I am basing this on a collaborative research project that engaged a group of scholars for the last two years. It is embodied in this book entitled: *The Political Economy of North American Free Trade*. It is not a study of the actual agreement, but a study of the broader context and political economy of North American integration. I will leave a copy with the clerk for whomever is interested.

The book itself does not take a position on NAFTA, but there is an overall sense of skepticism about the whole process, in particular the further process of economic integration in North America, which is creating pressures for harmonization of standards of different levels of society — that is, in terms of social programs, taxation levels and environmental standards. Given that Canada has higher standards in many of these areas, this is a worrying process which is inherent to economic integration in which the institutional mechanisms to promote upward harmonization rather than downward harmonization are not there.

The side agreements being negotiated right now may be of some positive effect, but they cannot change the essence of this agreement, which is so different from the process in the European community, where there is an explicit worry about

[Traduction]

législation. Pour souligner son importance, je vais vous faire part de ce que j'ai découvert hier par pur hasard.

Nous savons que les règles d'origine de l'ALÉNA sur les textiles et les vêtements vont nuire énormément au secteur canadien du vêtement qui s'approvisionne surtout en Asie, alors qu'elles conviennent tout à fait à l'industrie américaine qui, elle, s'approvisionne principalement en Amérique du Nord. Par conséquent, le *Textile and Apparel Advisory Committee*, qui représente les producteurs de textile des États-Unis, a déclaré qu'il:

approuvait les règles d'origine strictes et recommandait qu'elles soient incorporées dans la législation de mise en oeuvre de l'accord. Le comité espère y fixer la règle en vue d'empêcher toute libéralisation ultérieure. Le Canada, de concert avec les détaillants et importateurs américains, a résisté à l'adoption de ces règles d'origine. L'ALÉNA lui-même prévoit un réexamen de ces règles avant janvier 1998.

Les producteurs américains espèrent qu'en intégrant les règles d'origine dans la législation de mise en oeuvre, celles-ci seront beaucoup plus difficiles à renégocier en 1998. Ce n'est là qu'un exemple pour illustrer l'importance de voir la législation de mise en oeuvre des États-Unis, qui n'a toujours pas été présentée.

Je vais maintenant vous faire un bref exposé. C'est le point de vue d'un sceptique face à l'ALÉNA. Je voudrais vous donner une idée générale de ce qui motive ma position. Mes propos se fondent sur un projet de recherche que je mène en collaboration avec d'autres universitaires depuis deux ans. Le fruit de nos travaux est présenté dans un livre qui s'intitule: *The Political Economy of North American Free Trade*. Ce n'est pas une étude de l'accord en soi, mais du contexte dans son ensemble et de la politique d'intégration économique de l'Amérique du Nord. Je vais en laisser un exemplaire à la greffière pour la gouverne de ceux que cela intéresserait.

Le livre lui-même ne prend pas position sur l'ALÉNA, mais il y a un sentiment général de scepticisme face à tout le processus, et en particulier au sujet de l'intégration économique de l'Amérique du Nord qui fait pression pour l'uniformisation des normes dans divers secteurs de la société — soit, les programmes sociaux, la fiscalité et l'environnement. Comme le Canada a des normes plus élevées dans la plupart de ces domaines, c'est inquiétant d'envisager une intégration économique, en l'absence de mécanismes institutionnels pour favoriser l'uniformisation vers le haut plutôt que vers le bas.

Les accords parallèles que l'on est en train de négocier auront peut-être un effet positif, mais ils ne peuvent pas changer l'essence de l'accord, qui est si différent de ce qui se passe dans la Communauté européenne où l'on craint

[Text]

the process of harmonization that comes after the economic integration and the worry about whether this harmonization will bring us up or down.

A second aspect of broad and generalized concern is the fact that the balance of economic benefits and costs of the NAFTA — and it follows on the FTA, which had a similar nature — is very much tilted toward benefits to the transnational corporations, and there is not enough effort and there are too few mechanisms to spread these benefits to wider sectors of the Canadian population.

Overall, this kind of agreement, the NAFTA, promotes a model of economic development that is not appropriate for Canada rather than promoting the more qualified, less adversarial, working force. We are putting ourselves in a situation where corporations that are integrating across North America are using this as a tool to create an adversarial situation of industrial relations and lower wages and lower costs based on lower cost of labour.

I should like now to talk about my role as an economist. I recognize the basic economic arguments and efficiency arguments for trade. I am not a person who comes from a protectionist standpoint to criticize the NAFTA; I am not defending a special interest. The economic theory that stands behind the arguments for free trade is clear with regard to liberalization of trade in goods — that is, commodity trade. Basically, I have no problem with the process that liberalizes trade in goods, eliminates tariffs and non-tariff barriers to the free flow of goods between our countries.

The economic theory that supports the liberalization of foreign direct investment, the liberalization of activities by transnational corporations and the economic theory of liberalization of trade in services is very complex. There are no clear-cut arguments that would say that an open, unregulated liberalization of that type of investment for transnational corporations — that is, foreign investment — is necessarily a good thing.

I should like to remind you of the arguments of Michael Porter in his study using a monitoring company, which was sponsored by the government of Canada and the Business Council on National Issues. He said that the level of foreign ownership in Canada is worrying, because the transnationals headquartered in the United States tend to concentrate the activities of research and development in their United States headquarters.

Even from that flank there was an attack on this outright openness, without any regulatory mechanisms or controls for the activities of transnational corporations in foreign investment.

[Traduction]

particulièrement l'uniformisation qui suit l'intégration économique car l'on ignore si elle se fera vers le haut ou vers le bas.

Un deuxième aspect de cette grande crainte généralisée, c'est le fait que l'équilibre entre les avantages économiques et les coûts de l'ALÉNA — qui fait suite à l'ALÉ, de nature comparable — penche du côté des entreprises transnationales, et on ne voit ni efforts ni mécanismes pour étendre les avantages à des segments plus vastes de la population canadienne.

Dans l'ensemble, un accord comme l'ALÉNA favorise un modèle de développement économique qui ne convient pas au Canada, plutôt que la main-d'œuvre plus compétente et moins portée à l'affrontement. Nous nous plaçons dans une situation où les sociétés qui sont en train de s'intégrer partout en Amérique du Nord vont se servir de ce moyen pour provoquer l'affrontement dans les relations industrielles et une diminution des salaires et des coûts grâce à des frais de main-d'œuvre plus bas.

Je veux maintenant vous parler de mon rôle en tant qu'économiste. J'admets les arguments économiques et arguments fondés sur l'efficacité qui se rapportent au commerce. Je ne critique pas l'ALÉNA parce que je suis protectionniste, et je ne défends aucun intérêt particulier. La théorie économique qui sous-tend les arguments pour le libre-échange est claire puisqu'il s'agit de libéraliser le commerce des marchandises. Je ne vois foncièrement aucune objection au processus qui libéralise le commerce des marchandises, supprime les tarifs douaniers et les barrières non tarifaires qui nuisent à la libre circulation des marchandises entre nos pays.

La théorie économique qui étaye la libéralisation de l'investissement étranger direct, des activités des sociétés transnationales et du commerce des services est fort complexe. Il n'existe pas d'arguments bien précis pour soutenir qu'une libéralisation ouverte, non réglementée de ce type d'investissement par une société transnationale — à savoir l'investissement étranger — est toujours une bonne chose.

Je veux vous rappeler les arguments présentés par Michael Porter dans son étude où il se servait d'une entreprise de contrôle, étude subventionnée par le gouvernement fédéral et le Conseil canadien des chefs d'entreprise. Selon lui, le niveau de la propriété étrangère au Canada est inquiétant parce que les transnationales qui ont leur siège social aux États-Unis ont tendance à concentrer leurs activités de recherche et développement à leur siège social américain.

C'est un autre argument contre une ouverture totale, sans aucun mécanisme de réglementation ni de contrôle des investissements étrangers des sociétés transnationales.

[Text]

My main criticism against the NAFTA and the FTA is not trade liberalization, which I basically support, it is the fact that the NAFTA deals so little with trade and so much with other things. In many ways the NAFTA is protectionist. If you look at the automobile industry, the NAFTA has many of the characteristics of a Fortress America and of creating protection for North American companies against companies based in Japan and Europe.

In textiles, it is very much the same situation: strict rules of origin by which you protect the North American companies against competition from the rest of the world. Protection of intellectual property rights and of the rights of these corporations, which is not always clear from an economic theory point of view, is the correct thing to do.

The fact that we have trade liberalization is not the problem; the problem is the fact that we are engaging in these other activities and these other essential parts of the NAFTA, which are the more worrisome, in my view.

The whole question of the creation of a Fortress North America is extremely worrying from the standpoint of an open global trading system.

As we often hear, Canada is a trading nation and we are very interested in maintaining a global open trading regime. One criticism against the NAFTA is that it inhibits that open, global trading regime by creating what may evolve into different trading blocs that compete for trade. We are already seeing this in the auto sector and in other chapters of the NAFTA.

I would strongly argue that, for Canada, the place to handle our negotiations for a more open trading regime is the GATT. It is very important to complete the Uruguay Round. It is important to give the Uruguay Round the appropriate shape. The idea of dealing bilaterally with the United States or trilaterally with the United States and Mexico remains a bad idea, and Canada, by doing so, is engaging in the creation of a new hemispheric system which is extremely harmful.

The manner in which we are proceeding to create this new hemispheric system is not by having all the countries in the hemisphere join in the process and decide the rules together, but rather it is a bilateral process, with the United States dealing with the other countries sequentially; first Canada, then Mexico, then Chile, then Venezuela, thus creating the "hub and spoke" system that NAFTA was supposed to avoid. In fact, in my view, it does not avoid it, but disguises it under a formal trilateral agreement.

I should now like to touch on the overall economic situation in Canada, and then I will end with some comments on Mexico, and I can expand on my comments during questions.

[Traduction]

Ma principale critique contre l'ALÉNA et l'ALÉ, ce n'est pas qu'ils libéralisent le commerce, parce que je suis pour, mais que l'ALÉNA traite si peu du commerce et tellement de tout le reste. À bien des égards, l'ALÉNA est protectionniste. Prenez par exemple l'industrie automobile, l'ALÉNA comporte bien des caractéristiques d'une forteresse américaine et il semble chercher à protéger les entreprises nord-américaines des sociétés dont le siège social se trouve au Japon ou en Europe.

Pour les textiles, c'est à peu près la même chose : des règles d'origine strictes qui protègent les sociétés nord-américaines contre la concurrence du reste du monde. La protection des droits de propriété intellectuelle et des droits de ces entreprises, qui n'est pas toujours claire du point de vue de la théorie économique, est la chose à faire.

Le problème, ce n'est pas la libéralisation du commerce, c'est le fait que nous nous engageons dans ces autres activités et que l'ALÉNA comporte ces autres parties essentielles. À mon avis, c'est cela le plus inquiétant.

Toute cette question de la création d'une forteresse nord-américaine est extrêmement inquiétante du point de vue d'un système commercial mondial et ouvert.

Comme on l'entend souvent dire, le Canada est une nation commerçante qui tient à maintenir un système commercial ouvert à l'échelle mondiale. L'une des critiques contre l'ALÉNA, c'est qu'il risque d'empêcher un tel système de se développer en créant ce qui deviendra deux blocs commerciaux distincts concurrents. C'est déjà visible pour le secteur de l'automobile et dans d'autres chapitres de l'ALÉNA.

Personnellement, je soutiens que le Canada devrait aller négocier au GATT un tel régime commercial plus ouvert. Il est très important de terminer l'Uruguay Round et de lui donner la forme appropriée. L'idée de traiter bilatéralement avec les États-Unis ou trilatéralement avec les États-Unis et le Mexique reste mauvaise et le Canada s'engage ainsi dans la création d'un nouveau système hémisphérique qui est extrêmement néfaste.

Pour créer ce nouveau système hémisphérique, nous avons choisi non pas de demander à tous les pays de l'hémisphère de se joindre aux discussions et d'établir les règles tous ensemble, mais de procéder par négociations bilatérales avec les États-Unis d'abord, puis avec chacun des autres pays à tour de rôle; premièrement le Canada, ensuite le Mexique, puis le Chili, le Venezuela, créant ainsi un réseau en étoile que l'ALÉNA était censé permettre d'éviter. En fait, je crois qu'au lieu de l'éviter, il le dissimule simplement derrière une entente trilatérale formelle.

Je veux maintenant vous entretenir de la situation économique en général au Canada, et je terminerai par quelques commentaires sur le Mexique. Je pourrai compléter mes remarques en répondant à vos questions.

[Text]

The Canadian economy has been undergoing an extremely difficult situation in the last few years. I will not blame the FTA for this situation. The macroeconomic policies of the government have been extremely harmful, particularly the monetary and exchange rate policies. I believe that the Canada-United States Free Trade Agreement has not helped, but, in fact, has worsened the situation in many areas by opening and eliminating barriers to trade in a situation where our firms and our production sector is extremely uncompetitive — and it is uncompetitive because of these macro policies.

When firms in our export sector, for example, and in our import substituting sector compete in a more open system when the macro policies have been extremely harmful, we suffer the job losses that we have. We have basically lost one-fifth of our manufacturing sector. Most of these losses are permanent. There are plant closures and the flight of capital to the south of the United States, to Mexico and other parts.

The Canada-United States Free Trade Agreement has not worked well for our manufacturing sector or for our economy overall. The NAFTA again creates a situation where we may see further capital flows and further pressures for lower labour standards and social standards.

Mexico is supposed to be the big winner in this agreement. In fact, the economic models, which I will be happy to criticize later if you are interested, the econometric models, the statistical models used to predict the gains from free trade usually show Mexico gaining from this process. The fact is that in Mexico the distribution of benefit is so skewed that those who would benefit are a minority. Most of the Mexican population is in a worse situation than it was a few years ago, and the prospects are not much better. I have data that I can show you later.

The Chairman: Thank you for being so succinct.

Senator MacEachen: Mr. Chairman, Dr. Grinspun talked about harmonization up and down. I wondered whether he had in mind in his concept of harmonization the matter of wage levels and wage rates in Canada, the United States and Mexico.

Earlier, I asked other witnesses to comment on what they thought the impact, if any, would be from the distinctly lower wage rates in Mexico within certain industries, of equal or higher productivity — I asked what impact they would have on Canadian and American jobs, and whether there are any authoritative studies that would give us some information on this.

This morning we had views from Professor Weintraub, who generally supported the NAFTA. Generally, I would say he supported it and pointed in particular to the impact that

[Traduction]

L'économie canadienne se trouve dans une conjoncture économique extrêmement pénible depuis quelques années. Je ne vais pas en imputer la faute à l'ALÉ. Les politiques macro-économiques du gouvernement ont nui énormément, en particulier la politique monétaire et celle du taux de change. Je crois que l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis n'a pas aidé et même qu'il a envenimé la situation dans bien des secteurs en ouvrant et supprimant les barrières commerciales alors que nos entreprises du secteur de la production ne sont pas du tout compétitives — précisément à cause de ces politiques macro-économiques.

Quand les entreprises dans notre secteur des exportations, par exemple, et dans notre secteur de remplacement des importations font concurrence dans un marché plus libre où les politiques macro-économiques ont été préjudiciables, il se produit toutes ces pertes d'emplois que nous avons connues. Nous avons en fait perdu le cinquième de notre secteur manufacturier. La plupart de ces pertes sont permanentes. Les usines ferment et il y a une hémorragie de capitaux vers le sud des États-Unis, le Mexique, et d'autres régions.

L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis n'a pas servi notre secteur manufacturier ni l'ensemble de notre économie. L'ALÉNA crée à nouveau une situation propice à un exode de capitaux et à l'exercice de pressions à la baisse sur les normes du travail et les niveaux de vie.

Le Mexique est censé être le grand gagnant de l'accord. De fait, les modèles économiques, que je me ferai un plaisir de critiquer plus tard si vous le désirez, économétriques et statistiques utilisés pour prédire les gains du libre-échange indiquent généralement que le Mexique y gagne. En réalité, la répartition des revenus au Mexique est si inégale, que seule une petite minorité va en profiter. La très grande majorité de la population mexicaine se trouve dans une situation pire qu'il y a quelques années et ses perspectives d'avenir ne sont pas roses. J'ai des données que je pourrai vous montrer tout à l'heure.

Le président: Je vous remercie d'avoir été aussi bref.

Le sénateur MacEachen: Monsieur le président, M. Grinspun a parlé d'uniformisation vers le bas et vers le haut. Je me demande s'il songe à celle des niveaux de salaires et des taux de rémunération au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

Tout à l'heure, j'ai demandé aux autres témoins de nous dire quel impact auraient, selon eux, des taux de rémunération nettement plus bas au Mexique dans certaines industries dont la productivité est égale ou supérieure — l'incidence sur les emplois au Canada et aux États-Unis — et si des études faisant autorité pouvaient nous éclairer à ce sujet.

Ce matin, nous avons entendu le professeur Weintraub qui est généralement pour l'ALÉNA. Il a notamment souligné l'incidence de l'ALÉNA sur la hausse des niveaux de

[Text]

NAFTA would have on raising wage levels in Mexico, and this was put forward as a desirable thing from the developmental point of view. That suggested another question: If that is the case, if Mexico is to experience some increase in wage levels as a result of this agreement, what is the impact in Canada and the United States?

Is there to be a meeting mid-way or are Mexican wages to rise to the level of the United States, as it were, in defiance of previous trends?

I should like to leave you with that and then come back to the same subject after you have made your comments.

Mr. Grinspun: Obviously, this is a very important question. When I say "harmonization", I do not mean a situation where we should be in a few years from now at the same wage levels in the three countries. I do not think we will ever have full harmonization between our countries. When I talk about harmonization, I mean pressures that are pushing us in a certain direction. We should ask whether that direction is the correct one or not.

I do believe that NAFTA may have some impact on higher wages in Mexico. The problem is that the initial income levels in Mexico are so low that even a 20 per cent increase does not change dramatically the situation of impoverishment of the majority of the population.

There have been econometric studies that have looked at this question. You may wish to hear my disbelief in the results of many of these studies for the types of assumptions they make. Most studies show an increase in wages in Mexico, but perhaps you could look at the last page of the paper that was passed to you, entitled, "NAFTA and Neo-Conservative Transformation: The Impact on Canada and Mexico." On the last page, table 2 is income distribution in Mexico. The first column shows the mean monthly income per family in Mexico in 1989. It is divided by decile of families. The decile of families with the lowest income has a monthly income of \$73. Even a 20 per cent increase in that income means a situation where those people have no consumption power at all.

In terms of Canadian wages, we are now seeing a tilting of the balance of power in the negotiating table between employers and employees. I think that the fact that we are creating a more integrated North American economy gives unequal power to the corporations to force the unions and the workers to accept lower benefits and lower wages. This is a trend. I am not saying we are going to go dramatically down. I do not think we will even equalize Mexican wages, but I see this as a worrying trend.

[Traduction]

rémunération au Mexique. Selon lui, c'est tout à fait souhaitable pour le développement de ce pays. Cela m'a amené à poser une autre question: si les niveaux de salaire sont vraiment susceptibles d'augmenter au Mexique grâce à cet accord, quel effet cela aura-t-il sur le Canada et les États-Unis?

Y aura-t-il un compromis à mi-chemin ou les salaires au Mexique vont-ils augmenter jusqu'à rejoindre les niveaux américains, contrairement aux tendances antérieures?

Je vais m'arrêter pour vous permettre de me répondre, ensuite je poursuivrai sur le même sujet.

M. Grinspun: C'est évidemment une question très importante. Quand je parle d'«uniformisation», je ne veux pas dire que les trois pays devraient se retrouver dans quelques années aux mêmes niveaux de rémunération. Je crois qu'une uniformisation parfaite est impossible entre nos pays. Je veux plutôt dire qu'il s'exerce des pressions qui nous entraînent dans une certaine direction et nous devons alors nous demander si cette direction est la bonne.

Je suis convaincu que l'ALÉNA pourrait entraîner une hausse des salaires au Mexique. Le problème, c'est que les premiers niveaux de rémunération y sont si bas que même une augmentation de 20 p. 100 n'améliorera pas tellement la situation de la majorité de la population qui vit dans la misère.

Certaines études économétriques se sont penchées sur la question. Je n'en reviens pas de leurs conclusions à cause de leurs hypothèses de départ. La plupart de ces études indiquent que les salaires au Mexique vont augmenter, mais si vous voulez bien regarder à la dernière page du document que je vous ai distribué et qui s'intitule *NAFTA and Neo-Conservative Transformation: The Impact on Canada and Mexico*, vous allez trouver le tableau 2 sur la répartition des revenus au Mexique. La première colonne indique le revenu mensuel moyen d'une famille au Mexique en 1989. Les familles sont divisées en déciles. Pour le décile des familles ayant le plus faible revenu, le revenu mensuel est de 73 \$. Même en leur accordant une augmentation de 20 p. 100, ces familles n'auraient tout de même aucun pouvoir d'achat.

Quant aux salaires au Canada, on observe actuellement un rééquilibrage des forces entre employeurs et employés à la table de négociation. Selon moi, le fait de créer une économie nord-américaine plus intégrée donne aux entreprises le pouvoir inégalé de forcer les syndicats et les travailleurs à accepter une diminution des avantages sociaux et de la rémunération. C'est une tendance. Je ne dis pas que ce sera une baisse spectaculaire. Je ne pense même pas que nous allons nous retrouver aux niveaux du Mexique, mais j'observe une tendance inquiétante.

[Text]

Senator MacEachen: I take it that you foresee over the future an increase in Mexican wages and downward pressure on Canadian and American wages?

During the recess, I received a copy of a speech that Richard Gephardt made before the Economic Strategy Institute in Washington last week. Mr. Gephardt is the House Majority Leader. He addressed a range of subjects, but he turned to the problems of the developing countries and raised the challenges which would be confronted by the United States. He stated:

This challenge was vividly shown to me a few weeks ago when I was in a Sanyo plant in Tijuana, Mexico. The plant manufactured circuit boards for TV sets to be assembled at Sanyo's facility at Forrest City, Arkansas. The manager of the plant said his employees achieved better quality and productivity than Sanyo's Japanese or U.S. facilities — for a wage of a little over \$1 an hour.

He goes on to say that the economic orthodoxy told us the developing countries would do low-skill, low-wage tasks, while the U.S., Germany and Japan would do high-skill, high-wage tasks. He also talks about studies that have been made in a variety of manufacturing facilities in Mexico, which show that, in electronics, auto assembly and auto engines, at \$1 per hour workers in Mexico can equal or surpass American labour in these tasks.

He goes on to argue that what has occurred, but has not been taken into account, is that the links between wage and productivity growth have been broken, at least in part, if not completely.

I wonder if you would comment on these observations, which are along the same lines as my earlier question.

Mr. Grinspun: I appreciate that question. When one looks at the Mexican economy, one has to understand that Mexican wages are low not just because of low productivity but because of the political and social character of that country. You have to understand that the organized labour movement is, for all intents and purposes, closely linked to the ruling party and to the government. Thus, there is not an independent labour movement in the sense that we have one here in Canada.

Low salaries are linked to this particular political situation, where the labour movement does not have independent organizations and the existing organizations are controlled. The demographic and labour market situation is such that the level of disguised unemployment is massive.

[Traduction]

Le sénateur MacEachen: Je présume que vous envisagez pour l'avenir une augmentation des salaires au Mexique et une pression à la baisse sur les salaires au Canada et aux États-Unis?

Pendant le congé, j'ai reçu une copie du discours que Richard Gephardt a prononcé devant l'*Economic Strategy Institute* à Washington, la semaine dernière. M. Gephardt est le leader de la majorité à la Chambre des représentants. Il a traité d'une foule de sujets, mais il a notamment abordé les problèmes des pays en développement et exposé les défis qui se poseraient aux États-Unis. Je cite un passage de son texte:

Ce défi m'a sauté aux yeux il y a quelques semaines, quand j'ai visité l'usine Sanyo à Tijuana, au Mexique, où l'on fabrique des plaquettes pour les téléviseurs qui seront assemblés à l'usine Sanyo de Forrest City, en Arkansas. Le directeur de l'usine a dit que ses employés atteignaient une qualité et une productivité supérieures à celles des autres usines Sanyo du Japon et des États-Unis — à un salaire horaire qui dépasse à peine 1 \$.

Il dit ensuite que, selon les règles économiques orthodoxes, les pays en développement devraient s'occuper des tâches mal payées et peu spécialisées, et les États-Unis, l'Allemagne et le Japon, des tâches mieux rémunérées et très spécialisées. Il parle encore des études qui ont été effectuées dans divers centres de production du Mexique et qui montrent que, dans l'électronique, l'assemblage d'autos et les moteurs automobiles, les travailleurs à 1 \$ l'heure du Mexique égalent ou surpassent la main-d'œuvre américaine.

Il poursuit en alléguant que ce qui s'est produit, et dont on n'a pas tenu compte, c'est qu'il n'y a plus corrélation parfaite entre la croissance de la rémunération et celle de la productivité.

Je me demande si vous pourriez commenter ces observations qui vont dans le sens de ma première question.

M. Grinspun: J'apprécie la question. Quand on examine l'économie mexicaine, il faut comprendre que les salaires y sont bas non seulement à cause de la faible productivité, mais aussi à cause des caractéristiques socio-politiques du pays. Il faut savoir que le mouvement syndical, à toutes fins pratiques, est étroitement lié au parti au pouvoir et au gouvernement. Il n'y a donc pas de mouvement syndical indépendant comparable à celui qu'on retrouve au Canada.

Les salaires bas sont imputables à cette situation politique bien particulière où les syndicats n'ont aucune autonomie et où les organisations actuelles sont contrôlées. La démographie et le marché du travail sont dans une situation telle qu'il y a un chômage déguisé considérable.

[Text]

For example, a study by the Office of Technology Assessment of the Congress of the United States in October 1992 estimated that the disguised unemployment in the Mexican economy is above 20 per cent and may be, perhaps, 25 per cent. The fact that the official unemployment figure is 3 per cent should be readily dismissed when you look at the facts.

The figure of a level of 3 per cent unemployment is based on a question like this: "Tell me whether you have worked one hour in the last week." In Mexico, where there is no unemployment insurance, anyone, even the person who is in the street selling something, is employed in that sense.

There, the controlled labour unions and huge unemployment create a downward pressure on wages. You can see the impact of that in this graph from the OECD. I will pass it around. I am sorry that it is in Spanish. However, there is an English version for this study, and roughly translated it is entitled, "Economic Studies of the OECD, Mexico, 1991-92".

The bold black line depicts the cost of manpower in Mexico. Starting from an index of 100 in 1982, it goes down to an index of 70 in 1989. There is a steep downward trend after the crisis in 1982, which is ongoing afterwards in terms of real wages in Mexico.

The dashed line depicts productivity in Mexico, which more or less goes up, down, remains the same and then goes slowly up.

These two depictions are completely disjointed. You have real wages going down consistently during the seven years and productivity going up or down, but remaining at about the same level as in 1982.

The two red lines show the cost of manpower and productivity in the United States.

Another indication of what is happening to real wages in Mexico is stated two pages earlier in the same book, where it states that the share of salaries in terms of gross national income in Mexico went down from 35 per cent in 1982 to 26 per cent in 1988. This reflects a generalized fall in the mean average salary of about 40 per cent in that period.

Senator MacEachen: What do these facts or trends say to you about investment possibilities? Does this mean that the investor, looking at the three countries and concluding that in Mexico he can find a high productivity workforce, will say, "Well, surely this advantage is considerable to me and it will be my preferred location."? What is your view?

Mr. Grinspun: Basically, this tells us that wages are not necessarily linked to productivity. Consequently, there is the argument that says, "We will not have many job losses in Canada and the United States, because low salaries in Mexico

[Traduction]

Par exemple, une étude de l'*Office of Technology Assessment* du Congrès des États-Unis d'octobre 1992 a estimé que le chômage déguisé dans l'économie mexicaine dépassait les 20 p. 100 et frisait probablement les 25 p. 100. Le taux officiel de chômage de 3 p. 100 est inacceptable quand on connaît la réalité.

Ce taux de 3 p. 100 est calculé à partir de questions comme: «Dites-nous si vous avez travaillé une heure la semaine dernière.» Au Mexique, où il n'y a pas de régime d'assurance-chômage, tout le monde, même les marchands de rue, sont des employés en ce sens.

Au Mexique, les syndicats contrôlés et le chômage considérable exercent une pression à la baisse sur les salaires. On peut en visualiser l'impact en regardant ce graphique de l'OCDE. Je vais le faire circuler. Je suis désolé, mais il est en espagnol. Il existe toutefois une version anglaise de l'étude dont le titre se traduit à peu près comme ceci: «Études économiques de l'OCDE, Mexique, 1991-1992».

La ligne noire pleine indique le coût de la main-d'oeuvre au Mexique. À partir d'un indice de 100 en 1982, la ligne descend jusqu'à un indice de 70 en 1989. Il y a une chute abrupte après la crise de 1982, puis la tendance se maintient à ce niveau pour ce qui est du coût réel de la main-d'oeuvre.

La ligne discontinue montrant la productivité au Mexique monte légèrement, puis descend, reste stable et finalement remonte lentement.

Ces deux lignes sont tout à fait distinctes. Les salaires réels baissent constamment pendant sept ans tandis que la productivité fluctue légèrement, mais se maintient plus ou moins au niveau de 1982.

Les deux lignes rouges montrent le coût de la main-d'oeuvre et la productivité aux États-Unis.

Une autre indication de ce qui arrive aux salaires réels au Mexique est présentée deux pages avant dans le même ouvrage, où l'on dit que la part des salaires dans le revenu national brut du Mexique est passée de 35 p. 100 en 1982 à 26 p. 100 en 1988. Cela reflète une chute généralisée du salaire moyen d'environ 40 p. 100 pendant la même période.

Le sénateur MacEachen: Quelles conclusions tirez-vous de ces faits ou de ces tendances quant aux possibilités d'investissement? Est-ce que cela signifie que l'investisseur qui, après avoir considéré les trois pays, conclut qu'il trouvera au Mexique une main-d'oeuvre dont la productivité est très élevée, jugera que c'est pour lui un avantage non négligeable et que le Mexique est l'endroit idéal? Qu'en pensez-vous?

M. Grinspun: Ce que ces graphiques signifient fondamentalement, c'est qu'il n'y a pas nécessairement corrélation entre les salaires et la productivité. On entend souvent l'argument voulant que le Canada et les États-Unis ne perdront pas

[Text]

mean lower productivity. Consequently, except in very labour-intensive production, there is no incentive for the corporation to move operations to Mexico.”

What these data show is that that argument is weak. Low wages are not linked to low productivity. In fact, you can have high productivity and low wages, which creates some strong incentive for certain types of production processes to move to Mexico. I am not saying that we will lose all our industry to Mexico. We certainly have had a loss of one-fifth of our manufacturing sector in the last few years. Not everything has moved to Mexico. However, many plants have moved to the southern United States and Mexico. I do not know the exact numbers. Moreover, even the threat of moving can have very harmful effects on our economy, in my view.

Senator Stollery: Mr. Chairman, I must say I am struck by this very devastating graph to which Professor Grinspun has referred. One of the excuses that is often given is, “Well, there was the crisis. The crisis was such a distortion that wages went down because of it.” This is a very common excuse given by proponents of these schemes.

The graph effectively says that, during the crisis, productivity in 1990 is higher than it was in the U.S. in 1979. Am I correct?

Mr. Grinspun: No.

Senator Stollery: Mexican productivity in 1990, if I read the dotted line correctly, is actually within —

Mr. Grinspun: I do not think you can use this graph to make that type of comparison. The standard here is taking the level —

Senator Stollery: It says the index for 1980 equals 100.

Mr. Grinspun: Each country is separate, so you have to be careful. What this tells us is that in the United States productivity —

Senator Stollery: Do you mean the 100 is different in each case?

Mr. Grinspun: Yes.

Senator Stollery: That seems an odd way to do a graph. It states that index 1980 equals 100, and all the lines are going along from the 100.

The Chairman: Actually, what we have is two graphs, one superimposed on the other.

Mr. Grinspun: It is an effort to compare trends.

[Traduction]

beaucoup d’emplois parce que, si les salaires sont si bas au Mexique, c’est à cause de la faible productivité et que, par conséquent, sauf pour la production qui nécessite une main-d’oeuvre très nombreuse, rien n’encouragera les entreprises à déménager leurs opérations au Mexique.

Or, ce que montre ces données, c’est que cet argument ne tient pas. Ce n’est pas parce que la productivité est faible que les salaires sont bas. En fait, il est possible d’avoir une productivité élevée et de bas salaires, ce qui devrait encourager certains types d’usine à aller s’établir au Mexique. Je ne veux pas dire que nous allons perdre toute notre industrie au profit du Mexique, mais nous avons certainement perdu le cinquième de notre secteur manufacturier depuis quelques années. Si toutes les usines ne sont pas rendues au Mexique, un grand nombre d’entre elles sont néanmoins établies maintenant là-bas et dans le sud des États-Unis. J’en ignore le nombre exact. En outre, selon moi, la seule menace d’un déménagement peut avoir un effet très dommageable sur notre économie.

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, j’avoue rester bouche bée devant ce graphique impitoyable que nous a présenté le professeur Grinspun. On nous sert souvent comme excuse que c’est à cause de la crise qui a provoqué une distorsion telle que les salaires ont chuté. Les partisans de ces accords donnent très souvent cette excuse.

Le graphique montre en fait que, durant la crise, la productivité était plus élevée en 1990 qu’aux États-Unis en 1979. C’est bien cela?

M. Grinspun: Non.

Le sénateur Stollery: La productivité au Mexique en 1990, si j’interprète bien la ligne pointillée, est en fait —

M. Grinspun: Je ne crois pas qu’un tel graphique puisse servir à faire ce type de comparaison. La norme ici, c’est le niveau —

Le sénateur Stollery: On dit que l’indice pour 1980 est de 100.

M. Grinspun: Chaque pays étant distinct, il faut être très prudent. Ce que le graphique nous dit, c’est que la productivité aux États-Unis —

Le sénateur Stollery: Vous voulez dire que le 100 correspond à quelque chose de différent dans chaque pays?

M. Grinspun: Oui.

Le sénateur Stollery: C’est une façon bizarre de faire un graphique. On y indique que l’indice est de 100 pour 1980, et toutes les lignes partent de 100.

Le président: En fait, ce sont deux graphiques superposés.

M. Grinspun: On a essayé de comparer des tendances.

[Text]

Senator Stollery: At any rate, it is an extremely devastating graph, because in spite of the crisis productivity has been going up and, effectively, salaries have been going down. This morning Professor Weintraub started off his presentation by saying that that is impossible, that if productivity goes up — and I do not think I am misinterpreting him — wages go up. That has not been the case.

Is the fact that Mexico is a one-party state not a major factor in all of this? In western industrialized societies, there are always two or more sides arguing and disputing and, effectively, causing changes. Is that not really at the basis of much of this kind of economic result in Mexico?

Mr. Grinspun: There is not one view on this, obviously. My personal view is that the level of wages in Mexico cannot be explained with economic factors alone. By no means will I say that economic factors do not play a role, but I strongly believe that they also depend on other factors, demographic as well as political.

What are the political elements? I will give you an example. A few months ago there was a strike in a huge Volkswagen auto plant. Mexico has a huge number of Beetles, because that is their most popular car. It was a bitter strike. The strike ended with the government intervening with force and tearing apart the labour contract. In effect, the contract was erased. The union was disbanded and the government appointed a new union. They rewrote the contract. There was no negotiation.

The strike ended with a significant change in the rules of work and a shift toward more flexibility, which means lower pay, less security and so on. That is a typical example of what I mean by the political system affecting the level of wages. I can give you other examples.

There have been efforts in the Maquiladora sector to organize independent unions. There was a very prominent leader, whose name I forget, who was jailed a year or two years ago for tax evasion. Anyone who knows the Mexican reality knows that in Mexico you do not go to jail for evading taxes. It was a political move by the government to take him out of a situation where the workers were organizing. This is widely recognized by political scientists who study the issue. I could go on.

Senator Cogger: I am sorry I came late for the intervention of Professor Grinspun. I genuinely question what we are talking about here. We are talking about the NAFTA agreement. We are here listening to a witness who tells us that anyone who knows anything about the political reality does not go to jail for tax evasion.

[Traduction]

Le sénateur Stollery: De toute façon, c'est un graphique vraiment épouvantable parce que, malgré la crise, la productivité a augmenté alors que les salaires ont réellement diminué. Ce matin, le professeur Weintraub a commencé son exposé en affirmant qu'une telle chose était impossible, que les salaires augmentaient toujours avec la productivité — et je ne crois pas trahir sa pensée. Ce n'est pourtant pas ce qui s'est passé.

Le fait que le Mexique soit un État unipartite est-il un facteur important? Dans les sociétés occidentales industrialisées, il y a toujours au moins deux parties qui discutent et se disputent et provoquent en définitive des changements. N'est-ce pas à l'origine des résultats économiques du Mexique?

M. Grinspun: Évidemment, les avis à ce sujet sont partagés. Personnellement, je crois que le niveau des salaires au Mexique ne peut pas s'expliquer par les seuls facteurs économiques. Cela ne signifie pas que ceux-ci n'y jouent aucun rôle, mais je suis convaincu que d'autres facteurs, tant démographiques que politiques, entrent aussi en jeu.

Quels sont ces éléments politiques? Laissez-moi vous donner un exemple. Il y a quelques mois, il y a eu une grève dans une grosse usine de Volkswagen. Au Mexique, il y a énormément de coccinelles; c'est la voiture la plus populaire là-bas. La grève a été dure et elle s'est terminée quand le gouvernement est intervenue avec violence et a déchiré le contrat de travail. En fait, le contrat a été annulé, et le syndicat, démantelé. Le gouvernement a nommé un nouveau syndicat et rédigé un nouveau contrat. Il n'y a eu aucune négociation.

La grève s'est terminée par un changement radical des conditions de travail et une tendance à plus de latitude, c'est-à-dire un salaire plus bas, une sécurité d'emploi affaiblie, et ainsi de suite. Voilà un exemple typique de ce que j'entends par un régime politique qui influe sur le niveau des salaires. Je peux vous donner d'autres exemples.

Dans le secteur des maquiladoras, on a tenté de syndiquer les employés. Il y avait un dirigeant syndical très en vue, dont j'oublie le nom, qui a été emprisonné il y a un an ou deux pour fraude fiscale. Quiconque connaît le Mexique sait pertinemment qu'on ne va pas en prison là-bas pour ne pas avoir payé ses impôts. C'est un geste politique du gouvernement qui voulait le tenir à l'écart de ces mouvements de syndicalisation. C'est un fait reconnu par tous les politicologues qui ont étudié la question. Je pourrais vous en raconter d'autres.

Le sénateur Cogger: Je suis désolé d'être arrivé en retard et de ne pas avoir entendu toute l'intervention du professeur Grinspun. Je me demande sérieusement de quoi il est question. Nous sommes ici pour discuter de l'ALÉNA alors que nous sommes en train d'écouter un témoin nous raconter que quiconque connaît bien le monde politique ne va pas en prison pour fraude fiscale.

[Text]

Senator Stollery: In Mexico.

Senator Cogger: In Mexico? What has that to do with NAFTA?

Senator Stollery: It has a lot to do.

Senator Cogger: I heard you this morning, senator. The point is, are we going to discuss the political realities of Mexico?

Senator Stollery: As it is going to affect Canadian jobs, senator, yes, I would say we should. If it is going to affect the jobs of the people of Ontario, I think we should.

Senator Cogger: Why should I have to be here or the witness be here?

Senator Stollery: Well no one has been here. You have not been here, nor has anyone else. That shows the interest you have in the jobs of the people of Ontario.

Senator Cogger: You started off by saying Mexico is a one-party state. The witness said yes. I happen to know, and you know, that there are several parties. Since when do we start on these lines?

The Chairman: Honourable senators, this is very exciting, I am sure, but I do not see how it advances the cause. I have a suggestion. I think we have given ourselves a chance to understand Dr. Grinspun's views. I suggest that we turn now to Dr. Lipsey, have him state his position, and ask him some questions. Perhaps then we will have a chance to hear them ask each other some questions. Is that agreeable?

Senator Stollery: It is agreeable, Mr. Chairman. However, our witness this morning from Texas said that Mexico is a one-party state. It is a well-known fact that it effectively is a one-party state and that, in itself, has had an effect. If Senator Cogger cared to look at the information provided to him, he would realize that I have been interested in why the graph shows, in Mexico, an increase in productivity and a severe drop in the level of incomes. Our witness was explaining that one of the reasons is that there is very little union pressure to have incomes raised, and he was giving some examples to the committee.

My province of Ontario trades as much with the United States as do all the other provinces together. These are very pertinent issues for us and they are the cause of so much disaffection in my province for this whole process, because we have not been hearing the full story.

[Traduction]

Le sénateur Stollery: Au Mexique.

Le sénateur Cogger: Au Mexique? Qu'est-ce que cela a à voir avec l'ALÉNA?

Le sénateur Stollery: Cela a tout à voir.

Le sénateur Cogger: Je vous ai entendu ce matin, sénateur. Je veux savoir si vous avez l'intention de discuter de la réalité politique du Mexique?

Le sénateur Stollery: Dans la mesure où c'est susceptible d'avoir une incidence sur les emplois au Canada, sénateur, je crois que nous devons en discuter. C'est indispensable, si cela risque de faire perdre des emplois en Ontario.

Le sénateur Cogger: Alors à quoi me sert-il d'être ici, et pourquoi avoir invité ce témoin?

Le sénateur Stollery: Eh! bien, il n'y avait personne ici. Vous n'étiez pas là ni personne d'autre. Cela montre tout l'intérêt que vous portez aux emplois des Ontariens.

Le sénateur Cogger: Vous avez commencé par dire que le Mexique est un État unipartite. Le témoin a confirmé. Moi, je sais pourtant, et vous aussi d'ailleurs, qu'il y a plusieurs partis. Depuis quand pose-t-on de telles questions?

Le président: Honorables sénateurs, c'est passionnant tout cela, j'en suis certain, mais je n'ai pas l'impression que cela va faire avancer votre cause. Si je peux me permettre une suggestion, je crois que nous avons eu le temps de comprendre le point de vue de M. Grinspun et que nous devrions passer maintenant à M. Lipsey qui va nous exposer sa position. Ensuite, nous pourrions l'interroger. Peut-être même que nous aurons la chance d'entendre les témoins s'interroger mutuellement. Êtes-vous d'accord?

Le sénateur Stollery: C'est d'accord, monsieur le président. Je précise toutefois que c'est notre témoin de ce matin, qui venait du Texas, qui a affirmé que le Mexique était un pays unipartite. C'est bien connu que, dans les faits, il n'y a qu'un seul parti au Mexique et que cela a une incidence sur tout le reste. Si le sénateur Cogger se donnait la peine de lire les informations qu'on lui transmet, il saurait que je tenais à ce qu'on m'explique pourquoi, d'après le graphique, il y a, au Mexique, une hausse de la productivité en même temps qu'une chute du niveau des revenus. Le témoin nous expliquait que c'est entre autres parce que les syndicats exercent très peu de pression pour l'augmentation des salaires et il était en train de nous donner des exemples.

Ma province, l'Ontario, fait autant de commerce avec les États-Unis que toutes les autres provinces réunies. Ce sont des questions très pertinentes pour nous parce qu'elles sont à l'origine du mécontentement que soulève tout ce processus en Ontario; les gens ont l'impression qu'on leur cache des choses.

[Text]

Dr. Richard Lipsey, Economic Growth and Policy Program/CIAR, Simon Fraser University, Harbour Centre, Vancouver: I suspect, without having heard all of the committee's deliberations, that you are coming into what is a very relevant area which I suspect has not been much investigated.

In 1982, Mexico went through a crisis not unlike what the U.S.S.R. went through in the last couple of years. It was a devastating crisis. All of the old policies collapsed around them and they were unable to finance themselves. It was a totally devastating policy. What we normally expect — productivity follows wages and the kinds of things that markets create — no longer applied for about seven or eight years.

There is a hope that the Mexican economy will begin to behave in the way that we normally expect economies to behave. If one is to take a view on the kind of data with which we have been presented now, one has to have an in-depth knowledge of the enormous crisis that hit the Mexican economy and the enormous changes that were faced. Under those circumstances, we do not find the link between productivity and wages and other things that we expect to find. So we are dealing with a very difficult, complex and unusual situation.

Mexico had weak unions for a very long time. These changes we are hearing about in the distribution of income occurred at the time of the crisis.

I am not trying to take any strong stand on how you should read this, except to say that this is an episode in Mexican history that is very hard to make snap judgments about, without some very fairly detailed knowledge of what actually happened to their economy and the wrenching changes that it dictated.

The Chairman: I wonder if we ought not have Dr. Lipsey's main presentation now.

Dr. Lipsey: Mr. Chairman, members of the committee, I am here by invitation to talk about some broad issues with respect to the NAFTA. My comments will be based on the Senator George Van Roggen memorial lecture which I delivered in Vancouver in March and which will be published in about three weeks time by the BCNI.

It was an enormously difficult task to compress this complicated issue into a one-hour lecture, and it is an even more difficult issue to decide what of that I can talk to you about in the 20 to 25 minutes I have been allowed.

In the lecture I start by discussing the enormous changes that are impacting on the whole economy, which are summarized in the catch-term "globalization". The whole world is subject to

[Traduction]

M. Richard Lipsey, Croissance et politique économique/ICRA, Université Simon Fraser, Harbour Centre, Vancouver: Je n'ai pas suivi toutes les délibérations du comité, mais je suppose que vous en arrivez à un domaine très pertinent que très peu de gens ont pourtant étudié.

En 1982, le Mexique a vécu une crise assez semblable à celle que traverse l'URSS depuis quelques années. Cela a été terrible. Toutes les anciennes politiques se sont effondrées les unes après les autres et le Mexique était incapable de s'autofinancer. C'était une politique catastrophique. Pendant sept ou huit ans, tout ce à quoi on peut normalement s'attendre — la courbe de la productivité qui suit celle des salaires et tous les effets du marché — ne se produisait plus.

Il est à espérer que l'économie mexicaine va recommencer à se comporter comme les autres économies le font habituellement. Pour se prononcer sur le genre de données qui vient de vous être présenté, il faut connaître à fond l'énorme crise qu'a connue l'économie mexicaine et les changements considérables qu'elle a suscités. Dans les circonstances, on ne retrouve pas la corrélation habituelle entre productivité et salaires, ni tout ce qu'on observe généralement. Il s'agit donc d'une situation très difficile, complexe et inusitée.

Il y a très longtemps que les syndicats sont faibles au Mexique. Ces changements dans la répartition des revenus dont on entend parler se sont produits au moment de la crise.

Je n'essaie pas de vous imposer une interprétation des données, mais je dois vous dire que c'est un épisode de l'histoire mexicaine sur lequel on peut difficilement porter un jugement hâtif, surtout si l'on n'a pas des connaissances approfondies de ce qui s'est vraiment passé dans l'économie et des changements déchirants que la crise a imposés.

Le président: Je me demande s'il ne vaudrait pas mieux demander à M. Lipsey de présenter son exposé maintenant.

M. Lipsey: Monsieur le président, membres du comité, on m'a invité à venir vous entretenir de certaines grandes questions concernant l'ALÉNA. Mes observations reposent sur la conférence commémorative sénateur George Van Roggen que j'ai prononcée à Vancouver en mars et dont le texte sera publié dans environ trois semaines par le CCCE.

Condenser l'étude de cette question complexe afin d'en tirer une conférence d'une heure s'est déjà avéré une tâche compliquée, alors en distiller un exposé d'une vingtaine de minutes, le temps qui m'est alloué, a été encore plus difficile.

Dans ma conférence, je présente d'abord les changements considérables qui se répercutent sur toute l'économie et que l'on résume en parlant de «mondialisation», une expression

[Text]

wrenching changes and wrenching adjustments of a sort that we have not really faced since the 1930s.

I then go on and talk about Canadian economic policy with respect to trade and make the point that whatever the political complexion of the government in power from 1935 on, and whatever they said in opposition, all Canadian governments, with more or less enthusiasm, have operated a policy of trying to liberalize trade for Canada.

We are a small nation, a trading nation. Twenty-five per cent of our total GDP and employment is created through exports. If we look at the private sector, which must create the taxes to support the much-valued public sector, we are talking about nearly 40 per cent of GDP and employment created by exports. So Canadian policy has always been one of trying to liberalize the trading world to create secure and improved markets for our exports.

From 1935 to 1985, starting with two bilateral agreements with the United States and going through to the GATT, we have removed what we at the C.D. Howe Institute estimate to be approximately 80 per cent of the tariff restrictions. During that time Canadian trade prospered, Canadian employment grew, Canadian prosperity grew and we built the social security system of which we Canadians are proud and which distinguish us from our neighbours south of the border. So it was possible to grow and prosper and differentiate ourselves in social welfare programs while reducing trade barriers.

Into that came the possibility, after 1985, of a Canadian-American free trade agreement, which I refer to as CAFTA. There were two main motives, one defensive. We got worried — and I tried to sound the alarm around 1982 in a number of publications — about growing American protectionism. With 70 to 80 per cent of our trade being with the United States, that had to be a worry, and the defensive motive of the CAFTA was to try to secure our access to the American market better than it now is.

I cannot say with more emphasis than it needs that the rule of the jungle is for the large, the rule of law is for the weak and the small. It is the small country that gains from imposing the rule of law in international trade. All lawyers, all trade experts, everyone who has ever studied it, has come to that conclusion. The idea of the CAFTA was to impose the rule of law on Canadian and American free trade. The operation of the dispute settlement mechanisms show that that has worked to our advantage. Throw those away, go back to the rule of the jungle, and the powerful, the one who can exert the most sanctions, the Americans, will be given more power to influence our trade.

[Traduction]

passé-partout. Le monde entier doit faire des changements et rajustements déchirants comme nous n'avons pas eu à en faire depuis les années 30.

Je parle ensuite de la politique économique canadienne sur le commerce et je démontre que, quelle qu'ait été la couleur des gouvernements au pouvoir depuis 1935, et malgré ce qu'ils ont pu dire pendant qu'ils étaient dans l'opposition, tous les gouvernements fédéraux ont appliqué avec plus ou moins d'enthousiasme une politique de libéralisation du commerce au Canada.

Notre pays est petit et nous sommes une nation commerçante. L'exportation génère 25 p. 100 de notre PIB total et de nos emplois. Dans le secteur privé, qui doit fournir les taxes servant à financer le secteur public si précieux, c'est 40 p. 100 du PIB et des emplois qui sont créés par l'exportation. La politique canadienne a donc toujours cherché à libéraliser le marché afin de créer de meilleurs débouchés sûrs pour nos exportations.

De 1935 à 1985, en commençant par deux accords bilatéraux avec les États-Unis suivis du GATT, le Canada a supprimé, d'après l'Institut C.D. Howe, environ 80 p. 100 des restrictions tarifaires. Pendant cette période, le commerce canadien a prospéré, les emplois ont augmenté, le Canada s'est enrichi, et le pays a monté un régime de sécurité sociale dont les Canadiens sont fiers et qui nous distinguent de nos voisins du sud. Il a donc été possible de croître et de prospérer, de nous distinguer par des programmes de sécurité sociale, tout en abaissant les barrières commerciales.

À partir de 1985, est apparue la possibilité d'un accord de libre-échange canado-américain, que j'appelle l'ALÉCA. Nous avions deux grands motifs, l'un étant de nous protéger. Nous étions inquiets — et j'avais tenté de donner l'alarme vers 1982 dans une série de publications — devant la montée du protectionnisme américain. Comme de 70 à 80 p. 100 de notre commerce se fait avec les États-Unis, nous avons raison de nous inquiéter et notre motivation défensive en négociant l'ALÉCA, c'était de nous assurer un meilleur accès au marché américain.

Je n'ai pas à insister sur le fait que la loi de la jungle joue à l'avantage du plus fort et que la suprématie du droit protège les faibles et les petits. C'est le petit pays qui y gagne en imposant la suprématie du droit dans le commerce international. Tous les avocats, tous les experts en commerce, quiconque a jamais étudié la question, en arrivent à cette conclusion. L'idée derrière l'ALÉCA, c'était d'imposer la suprématie du droit au libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Le fonctionnement du mécanisme de règlement des différends montre que cela a joué en notre faveur. Si l'on jette tout cela par-dessus bord pour en revenir à la loi de la jungle, les plus forts, ceux qui peuvent imposer le plus de sanctions, les Américains, auront encore plus le pouvoir d'influer sur notre commerce.

[Text]

The offensive reasons were the feeling that the Canadian economy had grown up and passed the infant industry stage and it was time to get rid of the remaining tariff barriers that we have. Supporters of that view argued that we had quietly adjusted to two big rounds of multinational, multilateral tariff cuts in the Kennedy and the Tokyo Round, and so we had no reason to think that we could not adjust to a final round in which tariffs were eliminated on most of our trade. In the tough world of rapidly globalizing international competition, if Canadian firms could not compete in the U.S. market, they could not compete anywhere.

After we had gone through the Canadian-American free trade agreement, the NAFTA came; uninvited, probably unwanted. Certainly, from a political position another divisive trade problem was not something that anyone in the political sphere would desire, but it was thrust on us.

The background to the NAFTA is that the whole of Latin America is subject to enormous change. The old inward-looking policies have failed and a movement toward unilateral liberalization of the internal and external economies is already well advanced in Mexico, Chile, Argentina and many other countries in Latin America and the Caribbean basin.

The governments of these countries perceived that one way of following through with these reforms was to negotiate free trade agreements with their neighbours. A series of overlapping agreements was evolving, but the logical extension of the liberalizing policies was to negotiate free trade agreements with the United States. Mexico and Chile were anxious to do so, and if they succeeded others would not be far behind. The movement toward a wider, hemispheric free trade area, a so-called WHFTA, could already be perceived.

When Mexico approached the U.S., the direction of the evolution of hemispheric trade liberalization hung in the balance. One model for its evolution was the so-called "hub and spoke" model, in which the U.S. acted as a hub by establishing bilateral agreements with a series of countries which became the spokes. Only the hub country has tariff-free access to all spoke markets, while the spoke countries, including Canada, have tariff-free access only to the United States.

The "hub and spoke" is a recipe for American hegemony over the hemisphere. Although there is no evidence that U.S. policy makers actively pursued such a model, it was about to be thrust on them if they accepted the Mexican intervention to negotiate a bilateral free trade agreement.

[Traduction]

La motivation offensive du Canada, c'était le sentiment que son économie avait dépassé le stade des premiers balbutiements et qu'il était temps de se débarrasser des dernières barrières tarifaires qui restaient. Les tenants de cette position alléguaient que nous nous étions facilement adaptés à deux grands cycles de négociations multinationales et multilatérales ayant abouti à des réductions tarifaires, le Kennedy Round et le Tokyo Round, et que nous n'avions aucune raison de craindre l'adaptation au dernier cycle qui supprimerait presque tous nos tarifs douaniers. Dans ce dur monde où la concurrence internationale se mondialise rapidement, si les entreprises canadiennes ne peuvent pas arriver à être compétitives sur le marché américain, elles ne le seront nulle part.

Une fois terminée la négociation de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, l'ALÉNA est arrivé, de façon gratuite et probablement sans avoir été voulu. Évidemment, du point de vue politique, c'était un autre problème commercial propre à semer la discorde, qu'aucun politicien n'aurait pu souhaiter. Il nous a été imposé.

Si l'ALÉNA existe, c'est parce que toute l'Amérique latine subit d'énormes changements. Les anciennes politiques de repli sur soi ont échoué et un mouvement de libéralisation unilatérale des économies internes et externes est déjà bien amorcé au Mexique, au Chili, en Argentine et dans de nombreux autres pays d'Amérique latine et des Antilles.

Les gouvernements de ces pays ont pensé que négocier des accords de libre-échange avec leurs voisins était une façon de mener ces réformes à terme. Il y a donc eu une série d'accords qui se chevauchent, mais la négociation d'accords de libre-échange avec les États-Unis est le prolongement logique de ces politiques de libéralisation. Le Mexique et le Chili avaient hâte de le faire, et si eux réussissaient, les autres suivraient pas très loin derrière. Le mouvement vers une zone de libre-échange plus vaste, à la grandeur de l'hémisphère, qu'on appelle un ALÉHO, se dessinait déjà.

Quand le Mexique a approché les États-Unis, la direction de l'évolution de la libéralisation du commerce hémisphérique était en balance. Un modèle d'évolution possible est celui dit de l'étoile dont les États-Unis forment le cœur en concluant des accords bilatéraux avec une série de pays qui deviennent chacun une branche. Seul le pays au cœur de l'étoile a librement accès aux marchés de toutes les branches qui, elles, y compris le Canada, n'ont accès en franchise de douane qu'au marché américain.

La formule de l'étoile est la recette de l'hégémonie américaine sur l'hémisphère. Rien ne prouve que les décideurs américains ont cherché à faire adopter un tel modèle, mais il leur aurait été imposé s'ils avaient accepté la demande du Mexique de négocier un accord de libre-échange bilatéral.

[Text]

The alternative model goes by the mouthful name "plural-lateral regionalism". In it, all countries are members of a single free trade area in which all have equal access to the markets of all member countries. Plural-lateral regionalism is a recipe for trade among people who are treated equally.

So the first argument for Canada's becoming involved was to push hemispheric trade liberalization on a path of plural-lateral regionalism rather than "hub and spoke". That Canada managed to do this is something for which the whole hemisphere should be grateful and of which Canadians should be proud.

Those critics, of which there were many, who argued that the CAFTA gave the U.S. too much power should have welcomed the NAFTA initiative as diluting U.S. trade power, first by adding Mexico, then Chile and possibly others. Instead, many opposed Canada's involvement and therefore threw their weight behind the "hub and spoke" model, which would make Canada one spoke while Mexico and other Latin American countries became other spokes, all revolving around the U.S. hub. If Canada were to walk away from the NAFTA, Canada would regress to a subsidiary spoke revolving around the U.S. hub.

The second argument for Canada's involvement in the Mexico-U.S. negotiations was that, although Latin America does not yet loom large in Canadian trade in investment relations, the reform movement in Latin America gives a good chance that many countries in that area will get onto sustained growth paths with catch-up growth rates. Typically, these double real incomes every eight to 12 years. The magnitude of this growth effect should not be underestimated. The hemisphere will contain about one billion people in the first decade of the twenty-first century. The advantages of being inside such a growing market will be as large as will be the disadvantages of remaining outside.

If the government had chosen to stay aloof from the U.S.-Mexican talks, or if some subsequent government were to abrogate the NAFTA, there would be incomprehension in Latin America but, let us face it, there would be few tears shed, because we are pretty marginal to them right now. If we choose to marginalize ourselves even further, that is our own business. No other country is pressuring us to stay in the NAFTA. There is no U.S. plot to destroy us. It is our decision.

It is hard to understand the case for adding to our already precarious trading status, for increasing our dependence on the U.S. by staying out of a larger free trade area. It is also hard to understand why we would want to distance ourselves from

[Traduction]

L'autre modèle porte le nom peu simple de «régionalisme plurilatéral». Tous les pays sont alors membres d'une même zone de libre-échange à l'intérieur de laquelle ils ont tous accès de la même façon aux marchés des pays membres. Le régionalisme plurilatéral est la recette du commerce entre partenaires égaux.

Donc, si le Canada s'en est mêlé, c'est en premier lieu pour mettre la libéralisation du commerce hémisphérique sur la voie du régionalisme plurilatéral plutôt que sur celle de l'étoile. Que le Canada ait réussi dans son entreprise, tout l'hémisphère devrait lui en être reconnaissant et tous les Canadiens devraient en être fiers.

Les nombreux critiques qui ont prétendu que l'ALÉCA donnait trop de pouvoirs aux Américains auraient dû se réjouir de l'ALÉNA qui venait diluer la puissance commerciale des États-Unis, en ajoutant tout d'abord le Mexique, puis le Chili et d'autres éventuellement. Au lieu de cela, beaucoup se sont opposés à la participation du Canada et ont donc jeté leur dévolu sur le modèle en étoile qui ferait du Canada une branche au même titre que le Mexique et les autres pays de l'Amérique latine, tous rayonnant autour des États-Unis qui en seraient le cœur. Si le Canada devait se retirer de l'ALÉNA, il retomberait au rang de branche secondaire de l'étoile dont le cœur serait les États-Unis.

Si le Canada s'est mêlé aux négociations entre le Mexique et les États-Unis, c'est en second lieu parce que, même si l'Amérique latine ne figure pas tellement encore dans les investissements commerciaux canadiens, le mouvement de réforme qui s'y est amorcé laisse croire que bien des pays de cette région se dirigent vers une croissance soutenue à des taux de rattrapage qui permettent généralement de doubler les revenus réels à tous les 8 à 12 ans. Il ne faut pas sous-estimer l'ampleur de cette croissance. L'hémisphère devrait avoir une population d'un milliard de personnes dans la première décennie du vingt-et-unième siècle. Les avantages de se trouver dans un marché en expansion seront aussi importants que les désavantages de se trouver à l'extérieur de celui-ci.

Si le gouvernement avait choisi de rester à l'écart des discussions entre les États-Unis et le Mexique, ou si un autre gouvernement devait abroger l'ALÉNA, l'Amérique latine ne comprendrait pas, mais elle ne verserait pas beaucoup de larmes car, soyons réalistes, le Canada est assez marginal pour elle en ce moment. Si nous décidons de nous marginaliser davantage, cela nous regarde. Aucun autre pays ne va nous prier de demeurer partie à l'ALÉNA. Ce n'est pas un complot américain pour nous détruire. La décision nous appartient.

Il est difficile de comprendre pourquoi le Canada rendrait son statut commercial encore plus précaire et augmenterait sa dépendance à l'endroit des États-Unis en demeurant à l'extérieur d'une zone de libre-échange plus étendue. On a du

[Text]

what may become one of the great growth poles of the twenty-first century.

Today emphasis on Southeast Asia is the fashion, particularly in my province of British Columbia. That area deserves much attention, but fashions have a way of focusing our attention on what is, while we ignore what will be. What will be could just be a Latin American boom in the twenty-first century. That still hangs in the balance and many Latin American countries may not pull it off, but can we afford to gamble on the chance that they will fail?

When the NAFTA was negotiated it incorporated much of what was in the CAFTA, with some significant improvements. You have no doubt heard about them so I will not spend time on them. There were improved rules of origin, expanded coverage of services, improved customs administration, improved government procurement, some limited access on financial services, significant liberalization of the investment regime, some intellectual property protection, and an improved dispute-settlement mechanism. In particular, the dispute-settlement mechanism that was due to expire in seven years is now written in permanently. Many members of the American Senate have been concerned about that dispute-settlement mechanism, particularly as more and more cases were decided against the Americans, and it is no small achievement to have that mechanism written permanently into the new agreement.

When I reviewed the cases in the paper, particularly those that the Americans drove through to the Extraordinary Challenge Committee, my conclusion was as follows: If anyone had told me in 1985 that the U.S. would allow an international panel on which there would not necessarily be a majority of U.S. citizens to judge the fairness with which U.S. agencies administered U.S. laws, I would have told him he was hallucinating. Yet that is what the CAFTA has achieved. We have granted the same privilege to Americans with respect to our laws.

It is not surprising that the agreement's dispute-settlement mechanism is the envy of the world, nor is it surprising that those familiar with it react with derision when critics dismiss the dispute-settlement mechanism as worthless. Therefore, writing it into the permanent law in the NAFTA is an important achievement.

One problem we will have to deal with in the NAFTA in the future is assessing the way the current CAFTA is working. I do not want to go into that debate in any great detail, except to say that it is critical. There is no reason to think that the Canadian-American agreement is not working on track and as expected. One of the big attacks on it is to blame the current

[Traduction]

mal à comprendre aussi pourquoi il voudrait se distancier de ce qui deviendra peut-être l'un des principaux pôles de croissance du vingt-et-unième siècle.

À l'heure actuelle, l'Asie du sud-est est à la mode, surtout dans ma province, en Colombie-Britannique. Cette région mérite une grande attention, mais les modes ont tendance à concentrer toute notre attention sur le présent, sans penser à l'avenir. L'avenir pourrait pourtant nous réserver un boom en Amérique latine au siècle prochain. C'est encore en balance, et beaucoup de pays latino-américains pourraient ne pas s'en sortir, mais avons-nous les moyens de miser sur leur échec?

Quand l'ALÉNA a été négocié, on y a incorporé presque tout ce que contenait l'ALÉCA, en y apportant de sérieuses améliorations. Comme vous en avez certainement entendu parler, je ne vais pas m'y attarder. On a amélioré les règles d'origine, l'administration des douanes et les dispositions concernant les marchés publics, étendu le champ d'application pour les services, prévu un accès restreint aux services financiers, sensiblement libéralisé le régime relatif à l'investissement, protégé un peu la propriété intellectuelle, et enfin, amélioré le mécanisme de règlement des différends. En particulier, ce mécanisme qui devait prendre fin dans sept ans est maintenant permanent. Bien des membres du Sénat des États-Unis craignent le mécanisme de règlement des différends, notamment parce que de plus en plus de litiges sont tranchés contre les Américains. C'est donc tout un exploit d'avoir réussi à incorporer dans le nouvel accord un mécanisme permanent.

Après avoir examiné les litiges pour mon étude, surtout ceux que les Américains ont présentés au comité de contestation extraordinaire, j'ai tiré les conclusions suivantes: Si quelqu'un m'avait dit en 1985 que les États-Unis autoriseraient un comité international, pas nécessairement composé d'une majorité de citoyens américains, à juger de l'équité avec laquelle des organismes américains appliquent des lois américaines, je lui aurais répondu de ne pas rêver en couleurs. Pourtant c'est le résultat de l'ALÉCA. Nous avons accordé aux Américains le même privilège à l'égard de nos lois.

Il n'est pas étonnant que le mécanisme de règlement des différends fasse l'envie du monde entier, ni que ceux qui le connaissent bien rigolent quand les critiques disent qu'il ne vaut rien. Par conséquent, l'avoir incorporé en permanence dans l'ALÉNA est une réalisation importante.

Un problème de l'ALÉNA que nous devons régler, c'est celui de l'évaluation du fonctionnement actuel de l'ALÉCA. Je ne veux pas me lancer dans un grand débat de fond, mais je tiens à dire que c'est vital. Rien n'indique que l'accord entre le Canada et les États-Unis ne fonctionne pas parfaitement, tel que prévu. La principale attaque contre lui est menée par ceux

[Text]

high levels of unemployment on the Canadian and American agreement.

What is probably important to point out is that trade liberalization, whatever the politicians have said on the election platform, is not about the total quantity of jobs. There is no body of economic theory, no body of established evidence, showing that the average amount of a country's employment or unemployment is related to the height of a country's tariffs, or any other trade restrictions, once a transitional adjustment period is over.

Trade liberalization gives opportunities to specialize in things one can do best and, therefore, opportunities to earn higher incomes and profits than when one produces inefficiently under tariff protection. Trade liberalization is about the quality, not the quantity, of jobs. If there have been no job losses, then the agreement has failed in its main objective of replacing poorer jobs with better jobs.

If we look at the 400,000 job losses we hear so much about, then we must understand that right now we are faced with a number of causes for these job losses, and disentangling the effects of the CAFTA is virtually an impossible task.

First and foremost, we have a cyclical job loss with the world-wide recession. Secondly, we have a restructuring. In the United States, in the early 1980s, there was a major restructuring in the so-called "rust belt" in Michigan and elsewhere. Canadian firms were protected from that by an undervalued dollar in the seventies and low eighties. When the dollar rose recently, what had happened in the United States in a decade began happening in Canada in a matter of a couple of years.

The Bank of Canada undertook to drive the inflation rate to zero. That had effects on both the interest rate and the value of the Canadian dollar. That contributed to the severity of the recession. Not until the recession is over can we have any possible chance of assessing what may happen.

Finally, there is the concern over the loss of investment to Mexico. There is no question that, when Mexico and the United States form a free trade area, that will make Mexico more attractive. We cannot do anything about that. We are given that. Our question is: Will we be more attractive to Canadian and foreign investment if we offer those investors access to the American market only, or will we be more attractive if we offer them access to the American market plus the Mexican market?

Whatever else one says, it is impossible to understand how we should become more attractive to investors by saying, "You do not have access to the Mexican market" as opposed to

[Traduction]

qui lui imputent les taux élevés de chômage que nous connaissons en ce moment.

Ce qu'il importe probablement de souligner, c'est que la libéralisation du commerce n'a rien à voir avec le nombre total d'emplois, malgré ce que les politiciens en campagne électorale ont pu en dire. Aucune théorie économique, aucune preuve ne montre qu'il y a corrélation entre le nombre moyen d'emplois ou de chômeurs dans un pays et l'importance des tarifs douaniers ou de toute autre restriction au commerce, une fois la période transitoire d'adaptation terminée.

La libéralisation du commerce donne la possibilité de se spécialiser dans ce que l'on réussit le mieux et donc de gagner des revenus et des profits plus élevés que quand on produit sans efficacité, protégé par des tarifs douaniers. La libéralisation du commerce met en jeu la qualité non pas la quantité des emplois. S'il n'y a aucune perte d'emplois, c'est que l'accord n'a pas atteint son objectif principal, celui de remplacer de piètres emplois par d'autres meilleurs.

Si l'on pense aux 400 000 emplois perdus dont on entend tellement parler, il faut comprendre qu'en ce moment il y a plusieurs causes qui peuvent expliquer leur disparition et il est presque impossible d'isoler les effets de l'ALÉCA du reste.

Premièrement et surtout, nous connaissons une perte d'emplois cyclique qui accompagne la récession mondiale. Deuxièmement, nous sommes en pleine restructuration. Aux États-Unis, au début des années 80, il y a eu une profonde restructuration dans la région dite du *Rust belt* au Michigan et dans d'autres États. Les entreprises canadiennes ont été épargnées grâce à un dollar sous-évalué dans les années 70 et au début des années 80. Quand la valeur du dollar a commencé à grimper récemment, il s'est produit ici en quelques années ce qui s'était produit en une dizaine d'années aux États-Unis.

La Banque du Canada a entrepris de ramener à zéro le taux d'inflation, ce qui a eu une incidence à la fois sur les taux d'intérêt et sur la valeur du dollar canadien. Cela a contribué à aggraver la récession. Tant que cette récession n'est pas terminée, il est absolument impossible d'évaluer ce qui va se passer.

Enfin, on craint la perte d'investissements au profit du Mexique. Il est évident que, si le Mexique et les États-Unis forment une zone de libre-échange, le Mexique sera plus invitant. Nous n'y pouvons rien. C'est un fait. Il faut alors se poser la question suivante: sera-t-il plus facile d'attirer les investisseurs canadiens et étrangers si nous leur offrons un accès au marché américain seulement, ou si nous leur offrons en plus un accès au marché mexicain?

Quoiqu'on en dise, il est incompréhensible que nous puissions attirer davantage les investisseurs si nous ne leur donnons pas accès au marché mexicain. C'est d'autant plus

[Text]

saying, "You do have access." That becomes a much stronger point if we think in terms of the fact that the North American Free Trade Agreement may expand to provide access to Latin America, Chile and a string of other countries.

My time is running short. Let me mention a couple of added arguments that are used against the NAFTA.

First, we are told that Canada may be swamped by cheap Mexican goods. We heard about the \$1 labour a few minutes ago in the earlier discussion. The average tariff we have against Mexico is 7 per cent. If we are to be swamped by Mexican goods, why are we not swamped now? Why does this \$1 labour, which we raised to \$1.07 by our tariffs, not swamp us now? There is some problem with this view that "we will be swamped" in not understanding why we are not swamped today.

Why should taking a 7 per cent tariff off and turning \$1.07 labour back to \$1 labour, when typically it is 30 per cent of the total cost of production, lead us to be swamped? Any measurement any one has ever made about the reaction of people to a reduction in costs suggests that we are, at the most, looking at an increase of one-quarter of 1 per cent in our total volume of trade being conducted with Mexico. The idea of being swamped is an overestimate.

Another statement is that a significant proportion of industry will migrate to Mexico. Why do they not go now? Well, a lot of them are going now. We cannot retain the old position of a privileged access to the American market. The Mexicans will get a privileged access to the American market. Our question is: Should we offer investors in Canada that same privileged access to America and Mexico, or should we not offer it to them? It seems almost impossible to argue that we will be more attractive if we do not offer access to Mexico, and, through Mexico, to the additional Latin American countries, than if we do offer it.

I will leave the argument that Mexicans will not benefit by this, because we have already mentioned the fact that there were unusual circumstances in Mexico from 1982 to 1990. Looking over the world, economic growth has been the route to raising average living standards across countries and for average and ordinary people. Without growth there is no more ability to provide it. The whole free world has said to us — that is, the whole underdeveloped world — "Give us trade, not aid." We have a chance to offer them trade, not aid. We have a chance to assist in their economic development and it is to their interest and ours that we do so.

Finally, supporters of the free trade area and the NAFTA have been called traitors or "Canada lasters". I was called a semi-American last week on the BBC. In return, I say to

[Traduction]

important si l'on songe que le champ d'application de l'Accord de libre-échange nord-américain pourrait être élargi pour englober l'Amérique latine, le Chili et une série d'autres pays.

Il me reste peu de temps. Laissez-moi mentionner encore deux ou trois autres arguments que l'on nous sert contre l'ALÉNA.

Premièrement, on nous dit que le Canada sera inondé d'articles bon marché fabriqués au Mexique. Tout à l'heure, il a été question de la main-d'oeuvre à 1 \$ l'heure. Or, le tarif moyen que nous imposons aux produits du Mexique est de 7 p. 100. Si nous devons être ensevelis sous les produits mexicains, pourquoi l'avalanche n'a-t-elle pas commencé? Après tout, si l'on ajoute notre tarif au coût de main-d'oeuvre, on n'arrive qu'à 1,07 \$. Le problème de cet argument, c'est qu'il est impossible d'expliquer pourquoi nous ne sommes pas déjà submergés de produits mexicains.

Pourquoi le fait de supprimer un tarif de 7 p. 100, ce qui ramène les coûts de main-d'oeuvre de 1,07 \$ à 1 \$, alors que cela correspond habituellement à 30 p. 100 du prix de revient, entraînerait-il une avalanche? Les mesures de la réaction des gens lorsqu'il y a une réduction des coûts donnent à penser qu'il y aura au plus une augmentation de un quart de 1 p. 100 du volume global de nos échanges commerciaux avec le Mexique. L'idée qu'il puisse y avoir une avalanche est une surestimation.

On dit encore qu'une bonne proportion de nos industries va migrer vers le Mexique. Qu'attendent-elles pour partir? Eh! bien, beaucoup sont déjà en train de plier bagages. Nous ne pouvons pas préserver notre ancienne position de pays ayant un accès privilégié au marché américain. Les Mexicains auront bientôt ce même privilège. Il faut donc se demander s'il faut offrir ou non aux investisseurs au Canada le même accès privilégié aux États-Unis et au Mexique. Il paraît presque impossible de prétendre que le Canada sera plus attrayant s'il n'offre aucun accès au Mexique et, par le biais du Mexique, aux autres pays latino-américains que dans le cas contraire.

Je ne vais pas traiter l'argument que les Mexicains n'en tireront pas profit parce que nous avons déjà mentionné la conjoncture inhabituelle au Mexique entre 1982 et 1990. Dans tous les pays du monde, la croissance économique a servi à accroître le niveau de vie moyen des gens ordinaires. Sans elle, c'est impossible à réaliser. Tous les pays du monde libre — c'est-à-dire tout le tiers monde — nous ont demandé de substituer le commerce à l'aide internationale. Nous avons maintenant l'occasion de le faire. Nous avons la chance de contribuer à leur développement économique, et dans leur intérêt aussi bien que dans le nôtre, nous devons le faire.

Enfin, les partisans du libre-échange et de l'ALÉNA ont été traités de «traîtres». La semaine dernière, à la BBC, on m'a dit que j'étais un semi-Américain. Je rétorque à ceux-là que je

[Text]

them that I worry about the profound harm to our country done by those who have diverted our attention from the enormous problems we are facing by blaming our difficulties on the CAFTA.

Major technologically driven changes of the sort I have been studying over the last three years are transforming our society as fundamentally as did the first industrial revolution, which took production from the cottage to the factory. The whole social contract is dissolving in many industrialized countries, as can be seen when social democratic governments in Sweden, New Zealand and Spain search for new social contracts. Yesterday, in Montreal it was argued that fiscal federalism is dead. The whole thing is dissolving and we are not sure what will replace it.

Canada is one of the last countries to face realities at the end of the century. We are a long way behind in adjusting, because we have not tried to educate the public on the profound changes to which our country must adjust. Our country, along with the western industrialized world, is in a state of extreme flux. We have little chance of dealing with it so long as we have a ceremonial scapegoat in the CAFTA and the NAFTA to use to avoid facing the real sources of our troubles.

Far from being the cause of our problems, the CAFTA and the NAFTA are one small part of the structural solution. Rationalizing production on the basis of one North American market is not the most important thing that is happening to us, but it is one important step in dealing with the modern globalizing and fiercely competitive world that we now face.

Senator Stollery: Thank you very much. I received the paper a bit late.

Mr. Lipsey: It was distributed.

Senator Stollery: I am sure it was, but it did not get to me. You have several arguments, but the first is that if the Americans go through with NAFTA we would be foolish to stay out of it because we would be cutting off our nose to spite our face. That is a persuasive argument.

When we got into the original FTA — and I read all 1,600 pages of the Macdonald report — a lot of people where I live said that we were making a mistake. I am not saying that all of these arguments are rational, because there is a large political element to these things as well, but people say, “Look, if we now have to do this because we did that, then maybe we should look again at what we did that got us into this position of having no option.” It is like the model-T Ford, only we are not on the Ford we are on the tender that is being towed

[Traduction]

m'inquiète du tort profond que causent à notre pays ceux qui détournent notre attention des graves problèmes que nous devons affronter en imputant toutes nos difficultés à l'ALÉCA.

Des changements considérables dus à la technologie comme ceux que j'étudie depuis trois ans sont en train de transformer notre société aussi fondamentalement que la première révolution industrielle qui nous a fait passer de l'atelier de l'artisan à l'usine. Il est manifeste que tout le contrat social est en train de s'effriter dans bien des pays industrialisés, alors que des gouvernements socio-démocrates comme ceux de la Suède, de la Nouvelle-Zélande et de l'Espagne recherchent de nouveaux contrats sociaux. Hier, à Montréal, quelqu'un soutenait que le fédéralisme fiscal était mort. Tout est en train de s'écrouler et nous ne savons plus ce qu'il faut faire au juste.

Le Canada est l'un des derniers pays à faire face à la dure réalité de ce fin de siècle. Nous sommes très en retard dans notre adaptation parce que nous n'avons pas essayé de renseigner la population sur les profonds changements auxquels notre pays doit s'adapter. Le Canada, tout comme le reste du monde occidental industrialisé, est en constante fluctuation. Nous avons très peu de chance de régler le problème tant que nous aurons comme bouc émissaire l'ALÉCA et l'ALÉNA dont nous nous servons pour refuser de voir la vraie source de nos maux.

Loin d'être la cause de tous nos problèmes, l'ALÉCA et l'ALÉNA ne constituent qu'une petite partie de la solution structurelle. Rationaliser la production en fonction d'un marché nord-américain unique n'est pas la chose la plus importante qui nous arrive en ce moment, mais c'est une étape décisive si l'on veut faire face à la mondialisation actuelle et à la concurrence féroce qui nous attendent.

Le sénateur Stollery: Merci beaucoup. J'ai reçu votre document un peu tard.

M. Lipsey: Il a été distribué.

Le sénateur Stollery: Je n'en doute pas, mais je ne l'ai pas reçu. Vous présentez plusieurs arguments, mais le premier c'est qu'il faudrait être fou pour ne pas être partie à l'ALÉNA si les États-Unis décident d'aller de l'avant, parce que ce serait scier la branche sur laquelle on est assis. C'est un argument convaincant.

Quand on a signé le premier ALÉ — et j'ai lu les 1 600 pages du rapport Macdonald — bien des gens dans mon coin croyaient que nous faisions une erreur. Je ne prétends pas que les arguments sont tous rationnels puisqu'ils ont une forte connotation politique, mais les gens disent que si tout s'enchaîne, peut-être faudrait-il repenser à ce qui nous a placés dans une telle situation où nous n'avons plus de choix. C'est comme le modèle-T Ford, sauf que nous ne sommes pas dans la Ford, mais dans l'annexe qu'elle tire. N'est-ce pas ce que

[Text]

along. Is that not really what you are saying? In other words, our ability to manoeuvre has been reduced basically to make us feel good.

Mr. Lipsey: No, I would make the same argument about our joining the American agreement. When we were faced in 1984 with studying this, as I did before the Macdonald Commission, one of the things we noticed was that Canadian firms were voting with their feet and moving to the United States. They were frightened about access and they were moving to the U.S. One of the things we said is, "How can we make Canada more attractive to both Canadian and foreign firms who want to invest in Canada and serve the Canadian and American market?" We argued that the best thing in our power that we can do is to improve the access from one country to the other. I believe that joining with the free trade area of the United States improved the attractiveness of Canada as a source of investment.

I believe exactly the same thing about the NAFTA. If we stay out, we will diminish our attractiveness. If we stay in, we will increase it. The difference in this case is we are faced with a fait accompli. The Mexicans are going to go in anyway. They are going to vastly improve their attractiveness. There is nothing we can do about it. The only question is: should we make ourselves attractive by offering access to the Mexican market to our investment in the way they are making themselves attractive by offering access?

I believe the Canadian-American agreement was good in improving the attractiveness of Canada as a location of investment. I believe that NAFTA is also good in improving the attractiveness of Canada. If we stayed out in either case we would diminish the attractiveness of Canada to investment from both foreign and Canadian firms.

The Chairman: Senator Stollery, I was wondering if this is a good time to ask Dr. Grinspun what his reaction to that argument would be.

Mr. Grinspun: Making Canada an attractive place for investment is important, but it is also important to know what that investment is doing. Canada has been hugely attractive for investment in the last few years, but unfortunately it is financial flows, speculative capital, bonds, and we have been extremely unattractive in terms of establishing new production bases, new jobs, new technologies, new physical capital.

The Canada-United States Free Trade Agreement has been very successful in the first type of capital and very unsuccessful in the second. Our production base is shrinking, not expanding. So what do I care that we have all this massive financial flow coming into Canada and purchasing our assets and shifting the ownership from Canadian hands to Japanese hands, to American hands? I do not see any good in that.

[Traduction]

vous voulez dire? Autrement dit, notre marge de manoeuvre a été réduite pour nous faire plaisir.

M. Lipsey: Non, je présenterais le même argument au sujet de l'ALÉ. Quand nous avons dû étudier le projet en 1984, comme je l'avais déjà fait avant la Commission Macdonald, nous avons constaté que les entreprises canadiennes montraient leur mécontentement en déménageant aux États-Unis. Elles avaient tellement peur du libre accès qu'elles préféraient aller s'établir là-bas. Nous nous sommes alors demandés comment rendre le Canada plus attrayant pour les entreprises canadiennes et étrangères qui veulent investir au Canada et desservir les marchés canadien et américain. Nous avons cru que le meilleur moyen en notre pouvoir était d'améliorer l'accès d'un pays à l'autre. Je crois qu'en se joignant à la zone de libre-échange des États-Unis, le Canada devient une source d'investissement plus attirante.

J'ai exactement la même conviction au sujet de l'ALÉNA. Si le Canada n'y est pas partie, il sera moins attrayant. Dans le cas contraire, nous attirerons davantage les investissements. La différence, en l'occurrence, c'est que nous sommes devant un fait accompli. Le Mexique va embarquer de toute façon. Il sera donc beaucoup plus intéressant. Nous n'y pouvons rien. Alors, devons-nous nous rendre plus attrayant en offrant à nos investisseurs l'accès au marché mexicain de la même façon que le Mexique se rend attrayant en offrant ces débouchés?

Je crois que l'accord Canada-États-Unis a rendu le Canada plus invitant pour les investissements. Je crois que l'ALÉNA permet aussi de rendre le Canada plus attrayant. Si nous n'étions partie ni à l'un ni à l'autre de ces accords, nous serions moins intéressants pour les investissements des entreprises tant canadiennes qu'étrangères.

Le président: Sénateur Stollery, je me demande s'il est opportun de demander à M. Grinspun ce qu'il pense de cet argument.

M. Grinspun: Il est important de rendre le Canada attrayant pour les investisseurs, mais il importe aussi de connaître le résultat de ces investissements. Le Canada a attiré beaucoup d'investissements ces dernières années, mais malheureusement, c'était du flux financier, des capitaux spéculatifs, des obligations; nous avons attiré très peu d'investissements permettant la création de nouvelles bases de production, de nouveaux emplois, de nouvelles technologies, d'une nouvelle capacité de production.

L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis a été très utile quant au premier type de capital et pas du tout quant au second. Notre base de production se rétrécit au lieu de s'élargir. Alors à quoi cela sert-il d'avoir un flux financier massif au Canada, qui achète nos actifs et qui remet les propriétés canadiennes à des Japonais et des Américains? Je n'y vois personnellement aucun avantage.

[Text]

One can look at a measure of competitiveness, which is unit labour costs. We are worse than before the Canada-United States Free Trade Agreement. It is no surprise that we are not attracting investment.

My response to the question, "What can we do?", is to say we can engage in policies that promote industrialization and jobs. I strongly believe in industrial policies, the correct type, the good type of industrial policies, the ones that have brought the industrial successes in countries such as Japan. I am not saying we have to imitate the Japanese. This belief that the market will do it all by itself is very naive and the empirical evidence for it is extremely weak. What we can do is get out of agreements that handcuff our governments and our policies and engage in activities that will promote our economic development. That is what we can do, if the Mexicans are doing something. By entering into those agreements, we are doing the opposite. We are just tying our hands.

The NAFTA is worse than the FTA because now NAFTA is much more applicable to lower levels of government, to provincial and municipal governments, much more than the FTA on our ability to actually do things, to shape markets, to regulate markets in a way that will promote social objectives. We do not only want profits for corporations. I do not have any problem with corporations having profits, but we have to see how we shape these markets, and these agreements tie our hands, in my view.

The Chairman: Years ago the English philosopher R.G. Collingwood said that philosophers, sometimes even very good philosophers, disagree. Why? Because their "absolute presuppositions" are different. It appears that in this case the "absolute presuppositions" are different.

Mr. Lipsey: I believe we have been attractive to real capital. The United Nations' survey, which is item No. 7 in my end notes, showed that up until the beginning of the recession there were major influxes of real capital into Canada after the free trade agreement.

On industrial policy, the whole world is moving away from indiscriminate subsidization. The whole world has discovered that the old forms of "industrial policy" do not work. What is happening in Latin America, what is happening throughout the world, is the realization that the old forms of industrial policy do not work.

That does not mean to say we want *laissez faire*. There are active forms of good science policy, of good innovation policy, such as have been followed in some of the Asian

[Traduction]

On peut vérifier la mesure de la compétitivité, qui est le coût unitaire de la main-d'oeuvre. Notre situation est pire qu'avant l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Ce n'est pas étonnant que nous n'attirions pas les investissements.

À la question de savoir ce qu'il faut faire, je répondrais que nous pouvons nous lancer dans des politiques de promotion de l'industrialisation et de création d'emplois. Je suis fermement convaincu des chances de succès de bonnes politiques industrielles comme celles qui ont amené la prospérité dans des pays tels que le Japon. Cela ne veut pas dire qu'il faut imiter les Japonais. Il faut être naïf pour croire que le marché réglera les problèmes tout seul puisque les preuves empiriques à cet effet sont très faibles. Ce que nous pouvons faire, c'est nous débarrasser d'accords qui lient nos gouvernements et mettent des bâtons dans les roues de nos politiques, pour nous lancer dans des activités qui stimuleront notre essor économique. Voilà ce que nous pouvons faire en réponse aux décisions du Mexique. En devenant partie à ces accords, nous faisons exactement le contraire. Nous nous lions bêtement les mains.

L'ALÉNA est pire que l'ALÉ parce qu'il s'applique beaucoup plus aux niveaux inférieurs de gouvernement, aux gouvernements provinciaux et municipaux, qu'il influe beaucoup plus que l'ALÉ sur notre capacité de réaliser des choses, de modeler les marchés et de les réglementer de façon à promouvoir des objectifs sociaux. Nous n'attendons pas des sociétés qu'elles fassent seulement des profits. Je n'ai rien contre le fait qu'elles soient rentables, mais il faut penser à la forme que nous allons donner aux marchés, et je trouve que ces accords nous lient les mains.

Le président: Il y a des années, le philosophe anglais R.G. Collingwood a dit que les philosophes, même les très bons, ne s'entendent pas toujours entre eux. Pourquoi? Parce qu'ils n'ont pas les mêmes «présuppositions absolues». Il semble que ce soit le cas ici.

M. Lipsey: Je crois que nous avons attiré du capital réel. L'enquête des Nations Unies, la note 7 à la fin de mon document, montre que, jusqu'au début de la récession, il y a eu des arrivées importantes de capital réel au Canada après la conclusion de l'accord de libre-échange.

En ce qui concerne la politique industrielle, le monde entier est en train d'abandonner l'octroi de subventions sans discernement. Le monde entier s'est aperçu que les anciens modèles de politique industrielle ne marchent pas. Ce qui se passe en Amérique latine et partout dans le monde, c'est qu'on réalise que les anciennes politiques industrielles ne marchent pas.

Cela ne veut pas dire qu'il faut les remplacer par le laissez faire. Il existe de bons modèles de politique scientifique, de politique d'innovation qui marchent, comme ceux qu'ont suivi

[Text]

NICs, which work. But the old policies have been discredited and it is the old policies that people are trying to shed.

I know of no policy that I would want to advocate that I would copy from the NICs, including the subsidization of research and development, which is ruled out by the free trade agreements. What the free trade agreements may run into trouble with is some of the older agreements, and I hasten to add, finally, that they do not change the subsidy. We were attackable on our subsidy policies under the GATT, and we are equally attackable under the free trade agreement. That did not change it. But by an large the old idea of indiscriminate subsidies is gone in any case.

Senator Stollery: With respect to our witnesses, what many people call the "Latin American myth" does not stand up to examination. In Venezuela there have been two attempted *coups d'État*. They may well impeach the president. The standard of living has been dropping like a stone. I do not know what new economic basis Venezuela has discovered, because the president is lucky that he is still alive. In Peru, the people cannot go out at night because they may be blown up and the country has come to a standstill because of a terrorist group that obviously has as its basis for power the inequities in the society.

Colombia has had a civil war for 50 years at least. Chile has just recovered from a very vicious military dictatorship. There had been a military dictatorship for 20 years until it ended three years ago. They are still digging up the bodies. I know that Senator Cogger disagrees with me, but it is common knowledge that the PRI in Mexico only succeeds in its election with the assistance of the police. This is common knowledge except to Senator Cogger.

Senator Cogger: Senator, I do not disagree with you. I realize you have encyclopedic knowledge of Latin America, but what has that to do with the subject at hand?

The Chairman: I think Senator Cogger has a point. We had a controversy earlier and I thought it had been concluded.

Senator Stollery: Mr. Chairman, may I complete my question?

Yes, we entered the free trade agreement, but what most Canadians do not know is that, because we have no options, we are now about to become involved in a free trade agreement with a country that does not have elections. I do not think it is an excessive observation to say that it is elections, changes of governments, that we have come to believe improve the conditions of the people in the country. Does that not have an economic result? Does it, or does it not? I ask that of both witnesses.

[Traduction]

certain PNI d'Asie. Mais les anciennes politiques sont discréditées et ce sont elles dont les gens tentent de se débarrasser.

Il n'y a pas une seule politique des PNI que je préconiserais, et cela comprend les subventions à la recherche et développement, qui sont interdites par les accords de libre-échange. Ces accords pourraient aller à l'encontre d'accords plus anciens, et je m'empresse d'ajouter qu'en définitive, ils ne changent rien à la subvention. On pouvait s'attaquer à nos politiques de subvention en vertu du GATT tout comme en vertu de l'accord de libre-échange. Cela n'a pourtant rien changé. Mais de toute façon, on peut dire qu'en gros, la vieille idée d'accorder des subventions à tort et à travers a disparu.

Le sénateur Stollery: À propos de nos témoins, ce que bien des gens appellent le «mythe latino-américain» ne résiste pas à un examen approfondi. Au Venezuela, il y a eu deux tentatives de coup d'État et il se pourrait qu'on destitue le président. Le niveau de vie y est en chute libre. J'ignore quels nouveaux préceptes économiques le Venezuela a découvert, parce que le président a de la chance d'être encore en vie. Au Pérou, les gens ne peuvent pas sortir le soir parce qu'ils risquent de sauter sur une bombe; le pays est paralysé à cause d'un groupe terroriste dont le pouvoir prend sa source dans les inégalités sociales.

La Colombie est en guerre civile depuis au moins 50 ans. Le Chili se remet à peine d'une dictature militaire vraiment odieuse qui durait depuis 20 ans quand elle a pris fin il y a trois ans. On y déterre encore les morts. Je sais que le sénateur Cogger n'est pas d'accord avec moi, mais il est de notoriété publique que le PRI au Mexique ne remporte ses élections que grâce à l'aide de la police. Tout le monde le sait, sauf le sénateur Cogger.

Le sénateur Cogger: Sénateur, ce n'est pas que je ne suis pas d'accord avec vous. Je me rends bien compte que vous avez une connaissance encyclopédique de l'Amérique latine, mais quel est le rapport avec le sujet à l'ordre du jour?

Le président: Je pense que le sénateur Cogger a raison. Il y a eu une discussion tout à l'heure et je croyais que c'était réglé.

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, puis-je finir de poser ma question?

Oui, nous avons conclu un accord de libre-échange, mais ce que la plupart des Canadiens ignorent, c'est que, parce que nous n'avons plus le choix, nous sommes sur le point de conclure un tel accord avec un pays où il n'y a même pas d'élections. Il n'est pas exagéré de dire que ce sont les élections, les changements de gouvernement, qui, croyons-nous, améliorent les conditions de vie de la population d'un pays. Les élections n'ont-elles pas des répercussions sur l'économie? Est-ce que je me trompe ou non? Je pose la question aux deux témoins.

[Text]

Mr. Lipsey: These are not unreasonable questions. Let me say that trade and our advantage from trade can be separated from the state of the government. My NDP government in British Columbia has opposed the NAFTA and has stated that it wants to encourage all the trade it can with South East Asia. By Chinese standards, Mexico is a democracy. I am for trading with China. I believe that it will be to our benefit. Furthermore, I believe that the root to democracy in China will be growth and development of a middle class which will eventually encourage them.

My first point is that our trading advantage depends upon the markets we reach, not on the forms of governments we are dealing with. I would be prepared to argue that by lesser world standards Mexico does not come out too badly, but I don't think that matters. It is an important market and it is to our advantage to trade with it.

Second, although there are political problems in Latin America — and there are in the rest of the world — the direction of what is happening in the world is clear. One year ago I was invited by the United Nations to be rapporteur for a conference in The Hague, "Development Policies in the 1990s". You may not believe this, but I was brought in to be the left-wing opponent from all the people in the underdeveloped countries who were going hog wild for a free market. I wanted to say that there may be a place for science policy, there may be a place for some forms of government policy, but the direction in which the whole world is going —

Senator Stollery: They all went to Harvard.

Mr. Lipsey: In any event, they have learned themselves that the old inward looking policies, the old policies of state-run industry, of high subsidization do not work. Whatever else one may say, it is a matter of fact that 80 per cent of the countries in the world are rapidly moving in the direction of market-oriented liberalized policies.

Indeed, when I find myself in the position of saying, "I am on the left; slow up; there may be room for some government policy," that tells us something about the way the world is going. The whole world is going in that direction. Latin America is going in that direction. There may be a political problem that will unseat some of these things, but one must not regard it as a neo-conservative, Reagan-inspired conspiracy from a small group of people. This is the way the whole world is going: more market determination. Latin America is going in that direction and so is the rest of the world.

The Chairman: The conclusion Dr. Weintraub put before us today, and he talked about globalization and facing realities, is that if you don't like what is happening, you have

[Traduction]

M. Lipsey: Vos questions ne sont pas déplacées. Je dois dire que le commerce et notre avantage commercial peuvent être distincts de la situation du gouvernement. Mon gouvernement NPD en Colombie-Britannique s'oppose à l'ALÉNA et a déclaré qu'il voulait encourager tous les échanges commerciaux possibles avec le Sud-Est asiatique. À côté de la Chine, le Mexique est une démocratie. Je suis pour le commerce avec la Chine. Je crois que ce sera à notre avantage. De plus, je suis convaincu que la croissance et l'établissement d'une classe moyenne seront à l'origine de la démocratisation de la Chine et l'encourageront.

Premièrement, notre avantage commercial dépend des débouchés, pas des régimes gouvernementaux avec lesquels nous traitons. Je suis prêt à soutenir que d'après l'échelle de valeurs des pays en développement, le Mexique n'apparaît pas sous un trop mauvais jour, mais je pense que cela n'a aucune importance. C'est un marché important et c'est à notre avantage de commercer avec lui.

Deuxièmement, malgré les problèmes politique en Amérique latine — comme il y en a partout dans le monde — l'orientation de ce qui se passe dans le monde est très nette. Il y a un an, les Nations Unies m'ont invité à être rapporteur d'une conférence qui se tenait à La Haye sur les politiques de développement pour les années 90. Vous ne me croirez peut-être pas, mais j'ai été invité pour faire office d'opposant de gauche à tous ces représentants des pays sous-développés qui réclamaient à grands cris un marché libre. Je tiens à dire qu'il y a une place pour la politique scientifique, et une place pour certaines politiques gouvernementales, mais la voie sur laquelle se trouve le monde actuellement —

Le sénateur Stollery: Ils ont tous étudié à Harvard.

M. Lipsey: En tous cas, ils ont eux-mêmes appris que les vieilles politiques de repli sur soi, d'industries régies par l'État, de subventions à coup de millions, ne marchent pas. Quoiqu'on puisse en dire, la réalité c'est que 80 p. 100 des pays dans le monde se dirigent rapidement vers des politiques de libéralisation axées sur le marché.

Par ailleurs, quand je me surprends à dire que je suis à gauche, qu'il faut ralentir, que certaines politiques gouvernementales seraient peut-être de mise, cela me donne un indice de la direction que le monde a prise. Le monde entier a choisi cette voie, l'Amérique latine aussi. Il y aura peut-être des problèmes politiques qui vont nuire à certaines réalisations, mais il ne faut pas considérer cette orientation comme un complot néo-conservateur d'un groupuscule inspiré par Reagan. Le monde entier est sur cette voie et laisse jouer les forces du marché; l'Amérique latine aussi, comme le reste du monde.

Le président: La conclusion que nous a présentée M. Weintraub plus tôt aujourd'hui quand il a parlé de la mondialisation et de la nécessité de faire face à la musique,

[Text]

to get off the world. I do not know, Dr. Lipsey, if you would borrow those words.

Mr. Lipsey: Yes, that's right, but I think we can shape it. There is a place for government policy, but we must understand that the whole world is moving away from the old policies in the direction of more market orientation. As that happens, many more countries are getting on to catch-up growth rates. Vietnam is the next one. China is already exploding; Vietnam is going to explode. Whether or not South America makes it is a political issue.

Senator Stollery: There is a reason for all of that. It is because of what is called "clientalismo". In so many countries the tax revenues disappear in bribes, and taxpayers resent paying taxes and in many cases have become extremely right wing on the subject of paying taxes, because they are always stolen by people. There is a reason for that and it should be more widely known.

Mr. Grinspun: I basically agree with Dr. Lipsey that the world is moving to this more market-oriented model. Whether that is good or not, I have my doubts. We can say, "Let's look at the evidence."

If you look at the income distribution in Mexico and at the change between 1984 and 1989, which is after the crisis, you will see in the last column the change in the share of income of each decile of the Mexican population. There is an amazing fact. Nine deciles lose a share of income and one decile, the top 10 per cent of the families, gain 5 per cent.

Here is the essence of the more market-oriented model. It is true that it is more efficient, but it also has another effect. It is terribly more unequal.

The Chairman: Would you tell us the source of that information?

Mr. Grinspun: It is part of the paper that you have received which is entitled, "NAFTA and Neo-Conservative Transformation". The data is taken from the OECD.

The Chairman: I want to shift to another topic. Honourable senators will recall that we spent most of the morning on the question of wages and unemployment with our two American witnesses. We ought to hear the Canadian viewpoint on the impact of the NAFTA on wages and unemployment.

We were told this morning that there are good reasons why wages in Mexico would not go up rapidly following improvements in productivity. From that observation one could conclude, and I do not say that the witnesses concluded, that, first, Mexico will be a very attractive place for

[Traduction]

c'est que ceux qui craignent les événements actuels n'ont pas leur place dans le monde. Pouvez-vous reprendre ces paroles à votre compte, M. Lipsey?

M. Lipsey: Oui, il a raison, mais je crois que nous pouvons modeler le monde. Les politiques gouvernementales ont leur place, mais nous devons comprendre que le monde entier délaisse les anciennes politiques en faveur des forces du marché. C'est ainsi que de plus en plus de pays se mettent de la partie pour atteindre des taux de croissance de rattrapage. Le Vietnam est le prochain sur la liste. La Chine est déjà en pleine ébullition. Le Vietnam est sur le point d'exploser. C'est la politique qui décidera si l'Amérique latine réussira ou non.

Le sénateur Stollery: Il y a une explication à tout cela. C'est à cause de ce qu'on appelle le «clientalismo». Dans des tas de pays, les recettes fiscales disparaissent en pots-de-vin et les contribuables n'apprécient guère de payer des impôts; ils en viennent même à être d'extrême-droite à ce chapitre, parce que les taxes finissent toujours par être subtilisées. Un tel comportement s'explique et il faudrait que cela se sache.

M. Grinspun: Je suis foncièrement d'accord avec M. Lipsey; le monde tend vers ce modèle davantage axé sur le marché. Quant à savoir si c'est pour le mieux ou non, je n'en suis pas sûr. On pourrait peut-être examiner les faits.

Si l'on regarde la répartition des revenus au Mexique, et le changement survenu entre 1984 et 1989, c'est-à-dire après la crise, on constate des choses ahurissantes. La dernière colonne indique la modification de la part des revenus pour chaque décile de la population mexicaine. Neuf déciles perdent une part de revenus et un décile, celui des familles qui se trouvent tout en haut de l'échelle, gagne 5 p. 100.

Vous avez là l'essence du modèle axé sur le marché. C'est vrai que c'est un modèle plus efficace, mais il a aussi un autre effet; il est terriblement plus inégal pour la population.

Le président: Pouvez-vous nous donner la source de cette information pour la gouverne de ceux qui liront le compte rendu?

M. Grinspun: Cela fait partie du document que vous avez reçu et qui s'intitule *NAFTA and Neo-Conservative Transformation*. Les données proviennent de l'OCDE.

Le président: Je veux passer à un autre sujet. Honorables sénateurs, vous vous souviendrez que nous avons consacré presque toute la matinée à discuter de la question des salaires et du chômage avec nos deux témoins des États-Unis. Nous devrions entendre ce que pensent des Canadiens de l'incidence de l'ALÉNA sur les salaires et le chômage.

On nous a dit ce matin que, pour d'excellentes raisons, les salaires au Mexique n'augmenteraient pas rapidement à la suite d'une hausse de la productivité. On pourrait en conclure, et je ne dis pas que c'était là la conclusion de nos témoins, que premièrement, le Mexique sera un pays très attrayant pour les

[Text]

investment, particularly for investment from countries outside the NAFTA, and, second, that Mexican products will be highly competitive in the North American market.

Now tie that into the next step in the process, namely, that products from Mexico may displace goods produced by U.S. and Canadian workers, thus producing either stagnant or higher unemployment rates.

Dr. Lipsey, what is your view as to each of the links in that chain?

Mr. Lipsey: I come back to saying that 99.9 per cent of the effects, which Professor Weintraub no doubt discussed, will result when the United States and Mexico go through a free trade area. That is to say they are beyond our policy control. We are one-half of 1 per cent of Mexico's exports. Any impact that we will have on them is small. Whatever happens in respect of what you have just mentioned, Mr. Chairman, will happen anyway.

The effect on us is likely to be very small. They are 1.5 per cent of our total imports. An enormous price reaction to cutting our tariffs by 7 per cent would be that they would go to 2 per cent of our imports. The impact of that on wage bargaining would be extremely small.

My honest answer, and one that I really believe, is that any effect will be so small that you will never be able to find it statistically.

The Chairman: If the wage productivity complex in Mexico is as everyone seems to agree it is, is it not almost certain to have a restraining or, perhaps, even a downward influence on wages in the United States? Since we are in the free trade agreement with the United States, is that not likely to feed through to those industries that compete with American producers?

Mr. Lipsey: Insofar as there is any effect, you have to look at it feeding through from the American market to the Canadian market. But that is there anyway, whether we are in the Mexico-America free trade agreement or not.

One of the big things is to distinguish our going in or not from what will happen anyway. Anything that does or does not happen to America will come because of Mexico and America forming a free trade agreement. Any overflow into Canada will come into Canada. By the way, it would have come whether we had a free trade agreement or 8 per cent tariffs with the United States. Whether we are in or not will be so marginal that I will take any bet that it will be impossible to pick up by a statistically careful study.

[Traduction]

investissements, notamment ceux des pays qui ne sont pas partie à l'ALÉNA, et deuxièmement, que les produits mexicains seront extrêmement compétitifs sur le marché nord-américain.

Pour enchaîner avec la prochaine étape, les produits mexicains pourraient accaparer la part de marché des biens produits par les travailleurs américains et canadiens, entraînant ainsi une stagnation ou une hausse des taux de chômage.

M. Lipsey, que pensez-vous de chacun des maillons de cette chaîne?

M. Lipsey: Je réitère que 99,9 p. 100 des effets, dont le professeur Weintraub a certainement discuté, se produiront quand les États-Unis et le Mexique formeront une zone de libre-échange. Autrement dit, quand ils seront en dehors de notre contrôle politique. Nous représentons un demi de 1 p. 100 du marché d'exportation du Mexique. Nous n'aurons sur ce pays qu'un effet minime. Monsieur le président, quoiqu'il advienne devait se produire de toute façon.

L'effet que cela aura sur nous sera également minime puisque les produits mexicains ne représentent que 1,5 p. 100 du total de nos importations. Si nous devions réduire nos tarifs douaniers de 7 p. 100, la réaction serait jugée très forte si leur proportion passait à 2 p. 100. L'incidence d'un tel événement sur la négociation des salaires serait infime.

Très honnêtement, et j'en suis vraiment convaincu, tout effet sera imperceptible du point de vue statistique.

Le président: Si la corrélation entre salaires et productivité au Mexique est telle que tout le monde semble le dire, n'est-il pas presque certain qu'elle entraînera une baisse des salaires aux États-Unis? Comme nous avons conclu un accord de libre-échange avec eux, n'est-il pas vraisemblable que cette influence se fasse sentir dans les industries qui concurrencent les producteurs américains?

M. Lipsey: Dans la mesure où un tel effet se produit sur le marché américain, il filtrera jusqu'au marché canadien. Mais cela arrivera que nous soyons partie à l'accord de libre-échange Mexique-États-Unis ou non.

L'important, c'est de bien faire la distinction entre notre adhésion ou non à l'accord et ce qui se produira de toute façon. Tout ce qui est susceptible de survenir ou non en Amérique découlera de l'accord de libre-échange entre le Mexique et les États-Unis. Tout ce qui débordera au Canada serait arrivé de toute façon que nous ayons avec les États-Unis un accord de libre-échange ou des tarifs douaniers de 8 p. 100. Que nous soyons partie à l'accord ou non aura si peu d'importance que je suis prêt à parier que même une étude statistique minutieuse n'arrivera pas à le déceler.

[Text]

I want to say one other thing about this distribution of income, and I will not say any more. If you go into the Soviet union right now, you will see the distribution of income is changing very unfavourably. Yet, no one argues that the Soviet Union does not have to go through this wrench. The old system was dead. The wrenching of the system is changing the distribution of income unfavourably. Similarly, the wrenching of the Mexican system had terrible effects on the distribution of income. This is typical of a total transition of the sort they have gone through.

Mr. Grinspun: I am not as optimistic about the final and long-term outcome of this new model of economic development for Mexico and Latin America. I do agree with Professor Lipsey that the trade between Canada and Mexico is insignificant. That is not the main worry. The main worry that I have is in terms of which country will serve as an attractive place to become an export platform to the United States. I think that is the key issue, not the direct trade between Canada and Mexico.

The Chairman: I think that what Dr. Lipsey is going to say, indeed, he already has said it two or three times, is that to a great extent we are onlookers. The United States and Mexico may or may not go ahead. If they go ahead and we stay out, Mexico will still be attractive to Japanese and European investors wishing to sell in the North American market.

Mr. Grinspun: My answer is that what we can do is shape our own policies. These agreements constrained our ability to engage in these policies. The major industrial success in Ontario and Quebec has been the Auto Pact. There is a major difference between the Auto Pact and the free trade agreement, since the Auto Pact has domestic content requirements. It permits free access to our markets, but it places conditions on corporations for certain kinds of activities, employment and production in Canada.

What we can do is engage in those kinds of policies. We can use our market access to force the corporations to give something in return, or we can hope that they do. By opening the North American market, we can hope that they establish in Canada. That is not happening. There is no doubt that Mexico is a more attractive place of investment right now, in particular for labour-intensive processes.

I start from a different premise. Dr. Lipsey takes the FTA as granted and thus he argues that we have no choice of entering into the NAFTA. I also question our wisdom in staying in the FTA, or at least not challenging the FTA by engaging in policies that will defend our jobs and industry and create this trade-off between access to our market and the economic

[Traduction]

J'ajouterais encore une chose au sujet de la répartition des revenus avant de me taire. En Union soviétique en ce moment, la répartition des revenus évolue très mal. Pourtant, personne ne soutient que l'Union soviétique n'est pas obligée de passer par cette crise. L'ancien système est mort. Le rajustement du système modifie mal la répartition des revenus. De même, l'éclatement du système mexicain a eu des répercussions terribles sur la répartition des revenus. C'est typique de toute transition totale comme celle que le Mexique a traversée.

M. Grinspun: Je ne suis pas aussi optimiste quant au résultat final à longue échéance de ce nouveau modèle de développement économique pour le Mexique et l'Amérique latine. Je suis d'accord avec le professeur Lipsey pour dire que le commerce entre le Canada et le Mexique est insignifiant. Ce n'est pas ma principale inquiétude. Le pire, c'est de savoir quel pays paraîtra le plus intéressant comme tremplin pour l'exportation éventuelle vers les États-Unis. Je crois que c'est cela la clé du débat, pas le commerce direct entre le Canada et le Mexique.

Le président: Je crois que M. Lipsey va répéter ce qu'il a déjà dit deux ou trois fois, à savoir que, dans une large mesure, nous sommes seulement des spectateurs. Les États-Unis et le Mexique décideront s'ils vont de l'avant ou non. S'ils embarquent et que nous, nous restons sur le quai, le Mexique attirera les investisseurs japonais et européens qui veulent vendre sur le marché nord-américain.

M. Grinspun: Je réplique à cela que nous pouvons déterminer le modèle de nos propres politiques. Ces accords limitent notre capacité d'adopter ces politiques. La plus grande réussite industrielle en Ontario et au Québec, c'est le pacte de l'automobile. Il y a toute une différence entre le pacte de l'auto et l'accord de libre-échange, étant donné que le premier renferme des prescriptions relatives au contenu national. Il permet le libre accès à nos marchés, mais il impose des conditions aux entreprises pour certains types d'activité, l'emploi et la production au Canada.

Nous pouvons donc adopter des politiques semblables, nous servir de notre accès au marché pour forcer les entreprises à donner quelque chose en retour, ou espérer qu'elles le fassent. En ouvrant le marché nord-américain, nous pouvons espérer qu'elles s'établissent au Canada. Ce n'est pas ce qui se passe. Nul doute que le Mexique est un lieu d'investissement plus attrayant en ce moment, surtout pour les procédés qui exigent énormément de main-d'oeuvre.

Je pars d'une prémisse différente. M. Lipsey prend l'ALÉ pour acquis et soutient donc que nous n'avons d'autres choix que d'être partie à l'ALÉNA. Je ne suis pas certain non plus qu'il soit très sage de maintenir l'ALÉ, ou du moins de ne pas le contester en adoptant des politiques pour défendre nos emplois et notre industrie et pour obtenir les retombées

[Text]

benefits we should expect. I hope I have answered your question.

Mr. Lipsey: If we abandon the FTA, the idea that we could have an Auto Pact in any other sector in the economy is just a fairy tale. We tried sectoral agreements. Do not forget that before we went into the free trade agreement we spent two years trying sectoral agreements. For reasons I will not bother taking you through, they did not work. The idea that we could back out of the free trade agreement and go back to sectoral agreements just is not on.

Senator Stollery: I have other questions that are based in Latin American and Mexican politics. However, I think the economic and job issues, and all of those sorts of things, would not be any different for a majority of U.S. congressmen. I do not know what the breakdown is of the U.S. Congress. I think that since, presumably, it is representation by population there would be more congressmen in populated urban areas with manufacturing jobs and all the other things that would be adversely affected by NAFTA than the other kind of congressman. I do not know.

It seems to me that the question is: Will the Americans go into NAFTA?

The Chairman: I do not think we should ask these witnesses that question.

Senator Stollery: It is an interesting question, because our whole premise is based on the fact that they will.

The Chairman: Yes. However, senator, I think today we are assuming that they will. We have arranged to have an expert witness on the Washington scene next week.

Mr. Grinspun: May I make a short comment, Mr. Chairman. I was not calling for new sectoral agreements. I understand that we do not have a partner today in the United States for engaging in agreements as beneficial as the Auto Pact. I do not think we could restructure or change the FTA or the NAFTA so that we could have within these comprehensive agreements — not sectoral agreements but comprehensive agreements — the ability to impose these requirements on corporations, which, in theory, can be done in the FTA or the NAFTA. But we do not have a partner.

I was calling to engage in national policies, not as part of agreements, but just industrial policies that are efficient in their response to our objectives.

[Traduction]

économiques prévues en échange de l'accès à notre marché. J'espère avoir répondu à votre question.

M. Lipsey: Si nous laissons tomber l'ALÉ, l'idée que nous pourrions avoir un équivalent du pacte de l'auto dans un autre secteur quelconque de notre économie relève du conte de fées. Nous avons essayé de conclure des ententes sectorielles. N'oubliez pas qu'avant l'accord de libre-échange, nous avons passé deux années à tenter d'en négocier. Pour des raisons que je ne vais pas vous exposer, ces ententes ont échoué. L'idée que nous pourrions nous retirer de l'accord de libre-échange pour en revenir à des ententes sectorielles ne tient tout simplement pas debout.

Le sénateur Stollery: J'ai d'autres questions qui reposent sur la politique en Amérique latine et au Mexique. Je crois toutefois que tout ce qui concerne l'économie, l'emploi, et toutes ces choses, intéresse de la même façon la plupart des membres du Congrès américain. J'ignore comment les votes se partagent au Congrès. Étant donné que la représentation est proportionnelle à la population, je pense que les membres représentant les zones urbaines peuplées, où il y a des usines et tous ces emplois susceptibles d'être affectés par l'ALÉNA, devraient être les plus nombreux. Je n'en sais rien.

Il me semble que nous devons nous demander si les Américains vont ratifier l'ALÉNA?

Le président: Je ne crois pas qu'il soit juste de poser la question aux témoins.

Le sénateur Stollery: C'est une question intéressante parce que toutes nos hypothèses reposent sur la certitude qu'ils le feront.

Le président: C'est vrai. Toutefois, sénateur, nous allons présumer aujourd'hui qu'ils le feront. Nous avons invité un expert du milieu politique de Washington qui sera là la semaine prochaine.

M. Grinspun: Puis-je me permettre une brève observation, monsieur le président? Je n'ai pas réclamé de nouvelles ententes sectorielles. Je sais qu'il n'y a actuellement personne aux États-Unis avec qui nous pourrions conclure des ententes aussi avantageuses que le pacte de l'automobile. Je ne crois pas que nous puissions restructurer ou modifier l'ALÉ ou l'ALÉNA de façon à avoir dans le cadre d'ententes globales — pas sectorielles mais globales — la possibilité d'imposer certaines exigences aux entreprises, ce qui, en théorie, est réalisable en vertu de l'ALÉ ou de l'ALÉNA. Mais nous n'avons aucun partenaire.

J'ai recommandé qu'on adopte des politiques nationales, non pas dans le cadre des accords, mais de simples politiques industrielles qui nous permettent d'atteindre efficacement nos objectifs.

[Text]

I believe that the new economic model in Mexico and Latin America is bound to fail. It will fail because it has a hugely depressive effect on incomes. It is destroying their domestic markets, as I showed to you. The evidence is not there to support the argument about selling to the Mexicans as they grow. It may be in the future. It is a question of faith at this stage. There is no empirical evidence to that effect.

The only empirical evidence is that at this point there are about 8 million Mexicans who have a standard of living with enough purchasing power to create a market.

Mr. Lipsey: I agree that we do not want to talk about the U.S. withdrawal. I would say that, since it is not impossible, one should at some point be thinking about a contingency plan, if it is turned down. What do we do if the U.S. turns it down?

With regard to these industrial policies, I should like to see them specified. We are too easy to chat with. Until we have said specifically, "These are the policies we want to follow," it is very hard to discuss it.

Finally, I repeat, Mexico went through a wrenching readjustment. If you go through Southeast Asia and the economies that have grown, the experience almost universally is that average living standards are closely related to growth. The evidence is that people vote with their feet. People leave Bangladesh and India and try to go to Malaysia and Singapore. The evidence throughout the world is that the higher the average living standard is, the higher the growth, the higher the income, the better off the ordinary person is. Mexico is a peculiar case because of the wrenching readjustment they had.

If do you not produce more, you cannot be better off. The only way throughout the world that the poor can ever be made better off is by producing enough growth so that there is more for everyone. Thus, producing economic growth is critical. That is what is happening throughout most of the world, and that is typically raising living standards throughout the less developed countries.

The Chairman: Senator Cogger, perhaps your question has been answered.

Senator Cogger: I have something to say, but I would not offend you by calling it a question.

Did you have an opportunity to listen to the witnesses we heard this morning?

Mr. Lipsey: No. I know Dr. Weintraub quite well, but I did not hear him this morning.

[Traduction]

Je crois que le nouveau modèle économique du Mexique et de l'Amérique latine est voué à l'échec parce qu'il a un effet dépressif considérable sur les revenus. Il est en train de détruire les marchés internes, comme je vous l'ai montré. Les faits ne confirment pas l'argument voulant que les Mexicains deviennent les consommateurs de nos produits grâce à leur croissance économique. Ce sera peut-être vrai dans l'avenir, mais pour le moment, ce n'est que théorique puisqu'il n'existe aucune preuve empirique de cela.

La seule preuve empirique, c'est que, pour l'instant, environ 8 millions de Mexicains seulement ont un niveau de vie qui leur donne un pouvoir d'achat suffisant pour créer un marché.

M. Lipsey: C'est vrai qu'il ne faut pas parler d'un retrait des États-Unis. Mais comme ce n'est pas impossible, il faut tout de même envisager un plan de rechange, dans l'éventualité où l'accord ne serait pas ratifié. Qu'allons-nous faire si les États-Unis votent contre?

En ce qui concerne ces politiques industrielles, je voudrais avoir des précisions. Nous sommes d'un commerce trop agréable. Tant que nous n'aurons pas précisé quelles politiques nous entendons suivre, c'est très difficile d'en discuter.

Enfin, je répète que le Mexique a traversé une période de transition déchirante. En Asie du Sud-Est et dans tous les pays qui ont connu une poussée de croissance économique, presque partout les niveaux de vie moyens sont étroitement reliés à la croissance. La preuve, c'est que les gens manifestent leur opinion en déménageant. Ils quittent le Bangladesh et l'Inde pour tenter de rejoindre la Malaisie et Singapour. Partout dans le monde, plus le niveau de vie moyen est élevé, plus le taux de croissance est élevé, plus les revenus sont élevés, et meilleures sont les conditions de vie des citoyens moyens. Le Mexique est un cas à part à cause des rajustements profonds qu'il a connus.

Quand la production n'augmente pas, le niveau de vie ne peut pas s'élever. Le seul moyen d'améliorer le sort des pauvres partout dans le monde, c'est de produire un taux de croissance suffisant pour qu'il y en ait plus pour tout le monde. Autrement dit, la croissance économique est indispensable. C'est ce qui se passe presque partout dans le monde, et c'est ainsi qu'on augmente généralement les niveaux de vie dans les pays moins développés.

Le président: Sénateur Cogger, on a peut-être répondu à votre question.

Le sénateur Cogger: J'ai quelque chose à dire, mais je ne parlerais pas de question, de crainte de vous offenser.

Avez-vous eu l'occasion d'entendre les témoins, ce matin?

M. Lipsey: Non. Je connais très bien M. Weintraub, mais je ne l'ai pas entendu ce matin.

[Text]

Senator Cogger: I referred this morning to the realistic inevitability. His whole approach to this is not unlike yours, Dr. Lipsey. Things are happening. They are there. You will not change it and nor will this committee.

You may be right, Dr Grinspun, in thinking that the new economic model for Latin America is bound to fail. I hope not, but it could be. Time will tell. I suggest that our approach has to be to deal with the facts as we see them and not as premised on someone else's failure, just in case you are wrong and they do not fail.

I do not wish to offend you, but I like the more realistic approach of dealing with the facts. Things are happening, things are evolving, and we have to deal with those as they are. I cannot surmise what will happen in the future. Let's go with what we have.

Mr. Grinspun: I would agree with you, if the NAFTA were an insurance policy for which I could pay a small cost and be assured of certain gains in the future should something happen in Mexico. However, what is the cost of entrance into NAFTA? How expensive is this insurance policy? I believe it is very expensive.

Let me give you some examples of why, even if we maintain the Canada-United States free trade agreement, NAFTA remains a difficult proposition. One is the extension of the rules of origin to Mexico, for example in the auto sector. By making Mexico part of the rules of origin of the North American free trade agreement, we are increasing the likelihood of other investment in Mexico, because now a low-wage country is part of this integrated area.

Second, there are many aspects of NAFTA that are, in my view, very costly for Canada. I have strong reservations about the intellectual property chapter, which was not in the FTA. I agree with those who have argued that it will bring higher costs for pharmaceuticals, higher health care costs and may put further pressures on our Medicare system. I believe that, so I see that as a price we have to pay to enter into NAFTA.

I believe that NAFTA, for example, is much more stringent in applying rules of national treatment to foreign corporations at the provincial level, and even at the municipal level. I believe that that will affect many policies at different levels that are, in principle, good policies.

I could go on. I believe that there is a cost for entering this agreement. It is not just an action you can take to insure yourself against certain changes that may or may not happen.

[Traduction]

Le sénateur Cogger: J'ai parlé ce matin de l'inélectabilité réaliste. Son raisonnement n'est pas sans rappeler le vôtre, M. Lipsey. Il se passe des choses, c'est évident. Vous ne pouvez rien y changer, ni le comité non plus.

Vous avez peut-être raison, M. Grinspun, de penser que le nouveau modèle économique pour l'Amérique latine est voué à l'échec. J'espère que vous vous trompez, mais on ne sait jamais. L'avenir le dira. Je propose que nous traitions les faits selon la perception que nous en avons et non en nous fondant sur l'échec de quelqu'un d'autre, au cas où vous auriez tort et où ces pays n'échoueraient pas.

Je ne veux pas vous insulter, mais je préfère une méthode plus réaliste pour analyser les faits. Il se passe des choses; la situation évolue et nous devons en faire l'étude telle qu'elle nous apparaît. Je suis incapable de prédire l'avenir. Tenons-nous en au connu.

M. Grinspun: Je serais d'accord avec vous si l'ALÉNA était une police d'assurance dont la prime est peu élevée et qui me garantisse des gains futurs au cas où il se passerait quelque chose au Mexique. Cependant, combien coûte l'adhésion à l'ALÉNA? Combien coûte cette police d'assurance? Je pense qu'elle coûte très cher.

Laissez-moi vous illustrer les raisons pour lesquelles l'ALÉNA demeure un projet onéreux même si l'accord de libre-échange Canada-États-Unis est maintenu. Premièrement, il y a l'élargissement du champ d'application des règles d'origine pour inclure le Mexique, par exemple dans le secteur de l'automobile. En incorporant le Mexique dans les dispositions de l'ALÉNA concernant les règles d'origine, nous augmentons la probabilité d'autres investissements au Mexique parce qu'un pays où les salaires sont bas fait dorénavant partie de cette zone intégrée.

Deuxièmement, il y a bien des aspects de l'ALÉNA qui vont coûter cher au Canada, selon moi. J'ai de sérieuses réserves en ce qui concerne le chapitre sur la propriété intellectuelle, qui ne se trouvait pas dans l'ALÉ. Je suis d'accord avec ceux qui ont soutenu que cela va entraîner une hausse du prix des produits pharmaceutiques et des coûts des soins de santé, et partant, une accentuation des pressions sur notre régime d'assurance-maladie. J'en suis convaincu et, pour moi, c'est le prix à payer pour être partie à l'ALÉNA.

Je crois que l'ALÉNA prévoit entre autres une application plus sévère des règles relatives au traitement national aux entreprises étrangères à l'échelle provinciale et même municipale. Je pense que cela va influencer à différents niveaux sur bien des politiques qui sont bonnes en principe.

Je pourrais continuer. Je crois qu'il y a un prix à payer pour être partie à cet accord. Ce n'est pas un simple geste qui permet de se protéger contre certains changements éventuels.

[Text]

Senator Cogger: I guess we are dealing in potential here. You are saying it is very costly and so on. Would you agree with those who say that, for instance, if you tried to reopen the FTA or amend it in a substantial fashion, or tear it up, it would be virtually impossible to replace it in the foreseeable future with anything comparatively as beneficial?

Mr. Grinspun: I strongly believe that the GATT is the arena for opening the international trading system for a country like Canada.

Senator Cogger: So you would tear up the free trade agreement?

Mr. Grinspun: I would engage in policies that are necessary for Canada and let the United States, if they believe we are contravening that agreement —

Senator Cogger: But I asked you —

Mr. Grinspun: I would not sign the NAFTA. That would be —

Senator Cogger: What would you do with the FTA?

Mr. Grinspun: I would not tear it up.

Senator Cogger: Would you walk out?

Mr. Grinspun: I do not know how I would respond to that question. There is one thing I do know. Maybe it would depend on the political context, but I do know that I would engage in a set of policies that contravene sometimes the spirit of the FTA, sometimes the word of the FTA.

Let me give you an example. One of the causes of the terrible recession we have had is that small businesses have suffered a credit crunch. Banks have cut credit to many small businesses in the last three years. That is something a government should not let happen.

Senator Cogger: What does that have to do with the FTA?

Mr. Grinspun: Wait, I am trying to respond. If I saw that the private sector was not responding to the credit needs of small businesses, I would consider implementing provincial or federal programs that would either guarantee or provide this credit as long as it was not available in the private sector. That type of policy would likely be challenged by the United States as contravening the spirit or the word of the FTA. That is a question of interpretation. That is just an example.

Senator Stollery: Plus the energy provisions, of course.

Senator Lynch-Staunton: That does not answer the question. What would you do with the FTA?

[Traduction]

Le sénateur Cogger: Je présume qu'il est question de virtuel ici. Vous dites que cela va coûter très cher, etc. Êtes-vous d'accord avec ceux qui affirment, par exemple, que si l'on tentait de rouvrir l'ALÉ ou de lui apporter des modifications de fond, ou encore de l'annuler, il serait quasiment impossible de le remplacer dans un avenir rapproché par quoi que ce soit d'aussi avantageux?

M. Grinspun: Je suis fermement convaincu que le GATT est l'endroit tout désigné pour négocier un système de commerce international pour un pays tel que le Canada.

Le sénateur Cogger: Alors vous annuleriez l'accord de libre-échange?

M. Grinspun: J'appliquerais des politiques qui sont nécessaires au Canada et je laisserais les États-Unis, s'ils croient que nous contrevenons à cet accord —

Le sénateur Cogger: Mais je vous ai demandé —

M. Grinspun: Je ne signerais pas l'ALÉNA. Ce serait —

Le sénateur Cogger: Que feriez-vous de l'ALÉ?

M. Grinspun: Je ne l'annulerais pas.

Le sénateur Cogger: Vous en retireriez-vous?

M. Grinspun: Je ne sais pas comment répondre à la question. Il y a une chose toutefois dont je suis sûr. Peut-être que cela dépendrait du contexte politique, mais je sais que j'adopterais une série de politiques allant à l'encontre de l'esprit et même parfois de la lettre de l'ALÉ.

Je vais vous donner un exemple. L'une des causes de la terrible récession que nous avons vécue, c'est le resserrement du crédit des PME. Les banques ont restreint le crédit de bien des petites entreprises depuis trois ans. Un gouvernement ne devrait jamais laisser une telle chose se produire.

Le sénateur Cogger: Qu'est-ce que cela a à voir avec l'ALÉ?

M. Grinspun: Un moment, j'essaie de vous répondre. Si je m'apercevais que le secteur privé ne répond pas aux besoins de crédit de la petite entreprise, je songerais à mettre sur pied des programmes provinciaux ou fédéraux qui garantirait ou fournirait ce crédit tant qu'il ne serait pas disponible dans le secteur privé. Une telle politique serait probablement contestée par les États-Unis parce qu'elle contreviendrait à l'esprit ou à la lettre de l'ALÉ. C'est une question d'interprétation. Ce n'est qu'un exemple.

Le sénateur Stollery: Plus les dispositions concernant l'énergie, bien entendu.

Le sénateur Lynch-Staunton: Vous n'avez pas répondu à la question. Que feriez-vous de l'ALÉ?

[Text]

Mr. Grinspun: I am saying that I do not know if I would tear it up directly or I would engage in policies that would contravene the spirit of the agreement so that maybe the United States would cancel it.

Senator Cogger: I think you have answered my question. You would not hesitate to enter into policies even if they were to contravene it, which is the same thing as tearing it up.

The Chairman: Honourable senators, I have a couple of questions.

Senator Cogger: Chairman, I thought Dr. Lipsey wanted to add something.

Mr. Lipsey: Very briefly, if the government is going to get into banking for small business, where are we, with due respect? We are not in a world where the government is going to be operating major banking for small business. More important, in the world of international relations you either live with the spirit of an agreement or you tear up the agreement. You do not violate the agreement and then ask what happens, so it seems to me that what I heard was you would tear up the agreement because violating it is not really in the cards.

Finally, the big difference between us is that I think a great deal of the agreement is a step forward; it is showing the way. I think that the intellectual property agreement part is showing the way to improved results on intellectual property rights to which the whole world is moving. It is important that we learn to regulate not only trade but all of the new aspects that go with a globalized economy, and I see this agreement as a forward-looking attempt to deal with some of these problems in a way that will provide a signpost to GATT, and not as retrogressive steps.

The Chairman: Gentlemen, you will excuse me if I say that I am glad you are not medical doctors and I a potential patient, because the prescriptions are so diametrically different.

Dr. Grinspun says that the proposed side deals can mitigate but not remove problems in the NAFTA.

Dr. Lipsey, do you have views on the question of side deals and whether they are necessary?

Mr. Lipsey: I think the side deals are politically driven in the United States. I wish they had never arisen. We have them now. I violently oppose the use of trade sanctions to enforce environmental or labour codes. I think that is most dangerous. We will get a coalition between the protectionists and the environmentalists and I think Canadian policy on the side deals should strongly oppose them. Indeed, if it was just Canada and the United States, I would say that is the walking-out point. We are in a three-way arrangement and it

[Traduction]

M. Grinspun: Je vous dit ne pas savoir si je l'annulerais tout bonnement ou si j'instaurerais des politiques allant à l'encontre de l'esprit de l'accord afin que les États-Unis l'annulent eux-mêmes.

Le sénateur Cogger: Je crois que vous avez répondu à ma question. Vous n'hésiteriez pas à adopter des politiques même sachant qu'elles contreviennent à l'accord, ce qui revient à l'annuler.

Le président: Honorables sénateurs, je veux poser deux ou trois questions.

Le sénateur Cogger: Monsieur le président, je croyais que M. Lipsey avait quelque chose à ajouter.

M. Lipsey: Très rapidement, si le gouvernement doit se lancer dans des transactions bancaires pour les petites entreprises, où allons-nous, sauf votre respect? Nous ne sommes pas dans un milieu où le gouvernement va se charger d'opérations bancaires au profit des PME. D'autant plus que dans le monde des relations internationales, il faut soit se conformer à l'esprit d'un accord soit l'annuler. On ne peut pas violer un accord sans songer aux conséquences. D'après ce que j'ai entendu dire, il faudrait donc annuler l'accord parce que cela ne se fait pas vraiment de le violer.

Enfin, la grande différence entre nous, c'est que pour moi, presque tout l'accord est un progrès qui nous ouvre une nouvelle voie. Je pense que la partie intéressant la propriété intellectuelle nous indique comment améliorer les droits de propriété intellectuelle, ce vers quoi tend le monde entier. Il est important d'apprendre à réglementer non seulement le commerce, mais tous les nouveaux aspects d'une économie mondialisée. Je trouve que l'accord est une tentative progressiste en vue de régler certains problèmes d'une manière qui guidera le GATT; ce n'est pas une mesure rétrograde.

Le président: Messieurs, je vous prie de ne pas m'en vouloir si je vous dis que je suis bien content que vous ne soyez pas les médecins et moi le malade parce que vous donnez deux ordonnances diamétralement opposées.

Selon M. Grinspun, les projets d'accords secondaires peuvent mitiger les problèmes de l'ALÉNA, mais pas les faire disparaître.

M. Lipsey, avez-vous une opinion sur les accords parallèles et croyez-vous qu'ils sont nécessaires?

M. Lipsey: Je crois qu'ils sont dictés par la politique américaine. J'aurais aimé qu'il n'en soit jamais question. Maintenant, nous n'avons plus le choix. Je suis résolument contre l'utilisation de sanctions commerciales pour faire respecter des normes environnementales ou des lois du travail. Je trouve cela très dangereux. Il y aura coalition entre les protectionnistes et les écologistes et je crois que le Canada devrait avoir pour politique de s'y opposer farouchement. D'ailleurs, si le Canada et les États-Unis étaient seuls en cause,

[Text]

is very difficult. First, I think the side deals are unnecessary and, second, if we get trade sanctions, we are giving the Americans a carte blanche to operate against us sanctions that will have far more power than the sanctions we could ever operate against them. I am worried about them.

The Chairman: Do you know of instances where the practices of the United States in relation to the environment might attract criticism such that one could, if there were provisions for sanctions, apply those sanctions?

Mr. Lipsey: The problem is that it is a fact of life that we are a small market to the United States. Some of their forest policies should attract opprobrium, but our sanctions do not mean much. They are a big market to us; their sanctions mean a lot to us. So it is an asymmetric tool, and that is why I am opposed to it. Indeed, I believe there would be cases in which we would not approve of American environmental policy, but there would not be much we could do because we are a small part of their total market. That is why I am opposed to it.

It is an asymmetric tool. They have a lot of power. If they have a trade sanction against us it does not give us much power against them. I would much prefer an agreement on the environment and agreement on labour codes with an international tribunal which has the power to say, "You are not following these things; pull up your socks", in the way that the dispute-settlement mechanism does. But we do not have to have trade sanctions, because it gives them all the power and it does not give us any.

The Chairman: I may not have read the newspapers carefully, but I have the impression that the discussion in Washington is moving toward some kind of sanctions.

Mr. Lipsey: Yes.

The Chairman: Let us say that the side deals with sanctions go ahead. Is this, Dr. Lipsey, sufficient to make you wonder whether we should be involved in the NAFTA?

Mr. Lipsey: I would have to see them. The other thing that I would try is to say that since America is worried about Mexico, why not have a bilateral side deal and leave us out of it. Let them have their side deal with Mexico on environment and labour codes, because that is what they are worried about, and we will stay out of it.

That would cause a certain amount of criticism from the environmental groups, but if you look at the tool we are handing America, we would be better off outside.

[Traduction]

je pense que ce serait un motif pour rompre les discussions. Mais comme il s'agit d'un accord tripartite, c'est plus délicat. Premièrement, je trouve les accords parallèles inutiles, et deuxièmement, si les sanctions commerciales étaient autorisées, nous donnerions aux Américains carte blanche pour décréter contre nous des sanctions beaucoup plus sévères que celles que nous pourrions leur imposer en retour. Cela m'inquiète.

Le président: Connaissez-vous des cas où les pratiques des États-Unis auraient sur l'environnement des effets critiquables tels que nous pourrions imposer des sanctions, si cela était prévu?

M. Lipsey: Le problème, c'est que la réalité veut que nous soyons un petit marché par rapport aux États-Unis. Certaines de leurs politiques forestières devraient les accabler d'opprobre, mais nos sanctions n'auraient pas tellement d'effet. Pour nous, les États-Unis représentent un immense marché; par conséquent, leurs sanctions seraient très lourdes pour nous. Les sanctions seraient disproportionnées et c'est pourquoi je suis contre. D'ailleurs, je crois que, dans certains cas, même si nous n'approuvons pas la politique environnementale américaine, nous n'y pourrions pas grand-chose parce que nous ne constituons qu'une petite partie de leur marché global. Voilà pourquoi je suis contre les sanctions.

Il n'y a pas de symétrie possible. Les États-Unis sont puissants. S'ils nous imposent des sanctions commerciales, nous ne pourrions pas grand-chose contre eux. Je préférerais un accord sur l'environnement et un autre sur les lois du travail, et la création d'un tribunal international qui aurait le pouvoir de contrôler le respect des règles et de sévir, tout comme le mécanisme de règlement des différends. Nous ne sommes pas obligés de prévoir des sanctions commerciales, parce qu'elles donnent tout le pouvoir aux Américains et à nous, rien.

Le président: Je n'ai peut-être pas lu les journaux très attentivement, mais j'ai eu l'impression que les discussions à Washington tendaient vers l'imposition de sanctions quelconque.

M. Lipsey: C'est exact.

Le président: Supposons que des ententes parallèles avec sanctions sont conclues. M. Lipsey, cela suffit-il à remettre en cause à vos yeux notre participation à l'ALÉNA?

M. Lipsey: Il faudrait que je les voie. J'essaierais aussi de proposer, puisque les États-Unis s'inquiètent du Mexique, que les deux pays concluent une entente parallèle bilatérale, sans le Canada. Qu'ils négocient avec le Mexique une entente parallèle concernant l'environnement et la législation du travail puisque c'est ce qui les inquiète, et nous, nous ne nous en mêlons pas.

Une telle attitude provoquerait certaines critiques des écologistes, mais quand on songe aux outils que l'on va remettre aux États-Unis, il vaut mieux rester à l'écart.

[Text]

You asked me if we are stuck to staying in with these side deals and sanctions or whether we should abandon the whole thing. I would have to see them. I just do not know where I would come out. If it was just Canada and America, I think I would say that that is the walking-out point.

The Chairman: Dr. Grinspun, do you want to add anything to what you have already said?

Mr. Grinspun: As has been clear from my presentation, I believe that policy makers have multiple objectives. There are trade policy objectives, labour objectives and environmental objectives in policy making and I believe that one has to try to blend all those objectives. My criticism of the FTA and the NAFTA is that they just pursue trade policy objectives to the detriment of all others, which is creating income inequality, and so on and so forth. I think these agreements may lessen the harm that I see to these other objectives by lessening the pressures for lower environmental standards and lessening the pressures for lower labour standards, depending on how strong these agreements are, but I obviously have a different position. I would like to see them strong. I share, though, the concern that the United States may use these agreements in ways that are not intended.

The basis of my presentation has been the argument that we should not be dealing bilaterally or trilaterally with the United States because of this asymmetry of power, which holds not only on labour issues and environmental issues but also on every other issue. We should be doing this in another arena. On that level, I agree that the United States could use strong side agreements on environment and labour for purposes which are not the ones that I am concerned with.

Mr. Lipsey: It is the use of trade sanctions that I am worried about more than just the attempt to have environmental protection. That is fine. The trade sanction policy is a concern, because it is a more powerful tool in the Americans' hands than in ours; it is ten times as powerful in theirs as it is in our hands.

The Chairman: Honourable senators, we have had a long day. I do not know whether any questions are haunting you. Do the witnesses have any valedictory words? If not, it remains only to thank both of them very much for their generosity in sharing their knowledge and views with us this afternoon. It has been most helpful.

Mr. Lipsey: Thank you very much.

The Chairman: Honourable senators, before you leave I need the authority of the committee to include certain papers in the printed record of the proceedings.

[Traduction]

Vous m'avez demandé si nous étions obligés d'entériner ces ententes parallèles avec sanctions ou si nous pouvions tout laisser tomber. Il faudrait voir le texte des ententes. J'ignore quelle serait ma conclusion. S'il n'y avait que le Canada et les États-Unis, je dirais que c'est un motif de retrait.

Le président: Monsieur Grinspun, avez-vous quelque chose à ajouter à ce que vous avez dit tout à l'heure?

M. Grinspun: Comme cela ressortait clairement de mon exposé, je crois que les décideurs ont des objectifs multiples, en matière de politique commerciale, de main-d'oeuvre, d'environnement. Je pense qu'il faut essayer d'amalgamer ces divers objectifs. Ce qui me déplaît dans l'ALÉ et l'ALÉNA, c'est qu'ils ne s'intéressent qu'aux politiques commerciales au détriment de tout le reste, créant ainsi une disparité des revenus, et cetera. Peut-être ces ententes seront-elles moins préjudiciables que je le crains pour les autres objectifs en allégeant la pression à la baisse sur les normes environnementales et sur les normes du travail; cela dépendra du poids de ces ententes, mais j'ai évidemment un point de vue différent. Je préférerais que les ententes soient fortes. Toutefois, je crains moi aussi que les États-Unis ne les utilisent d'une manière imprévue.

Mon exposé repose sur l'argument que nous ne devrions pas négocier bilatéralement ni trilatéralement avec les États-Unis parce que leur puissance est démesurée à côté de la nôtre. Cela vaut aussi bien pour les questions de main-d'oeuvre et d'environnement que pour n'importe quelle autre. Il faudrait trouver une autre arène. À ce chapitre, je trouve moi aussi que les États-Unis pourraient se servir d'ententes parallèles avec sanctions en matière d'environnement et de législation du travail à des fins différentes de celles qui m'intéressent.

M. Lipsey: L'utilisation des sanctions commerciales m'inquiètent plus que le simple désir de protéger l'environnement, qui est louable. Je crains la politique des sanctions commerciales parce que l'outil est beaucoup plus puissant, dix fois plus puissant, entre les mains des Américains qu'entre les nôtres.

Le président: Honorables sénateurs, la journée a été longue. Est-ce que d'autres questions vous hantent? Les témoins veulent-ils prononcer quelques mots d'adieu? Si non, il ne me reste plus qu'à les remercier tous les deux d'avoir eu la générosité de venir nous faire part de leurs connaissances et de leurs points de vue cet après-midi. Vos propos ont été très instructifs.

M. Lipsey: Merci beaucoup.

Le président: Honorables sénateurs, avant de partir pouvez-vous autoriser l'impression de certains documents avec le compte rendu des délibérations du comité?

[Text]

We want to include the paper by Dr. Grinspun entitled: "NAFTA and Neo-Conservative Transformation: The Impact on Canada and Mexico".

Dr. Lipsey, you said that the George van Roggen memorial lecture is to be published elsewhere. Would it be an embarrassment if we included it in our proceedings?

Mr. Lipsey: I cannot imagine that it would be. I am sure it would not be.

The Chairman: That is the second paper. From this morning we have Dr. Cohen's paper entitled: "Creating Better Side Agreements for the NAFTA". That is the third.

Senator Stollery: Will that be appended as well?

The Chairman: Yes, that would be included in the motion.

Dr. Grinspun, may I ask you about the graph to which you made reference? Is that included in the paper to which I have already referred?

Mr. Grinspun: The table on income distribution is in the paper that you have. The other graph is taken from this OECD study.

The Chairman: And it is in English?

Mr. Grinspun: It is available in English.

The Chairman: Could you provide us with a copy of that so that we can have an English version? Otherwise, the reader will have a hard time interpreting it.

Mr. Grinspun: I believe that a photo copy was distributed.

Senator Stollery: The photo copy that I have is in Spanish.

Mr. Grinspun: Yes; do I not have the English version.

Senator Stollery: The text is easy.

Mr. Grinspun: But there is an English version.

The Chairman: We will need it. Otherwise, people will not know what we are talking about.

Mr. Grinspun: If I give you the reference perhaps the library could pursue the English version.

The Chairman: Will someone please move to have the materials appended?

Senator Stollery: I so move.

The Chairman: Is it agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Carried.

The committee adjourned.

[Traduction]

Nous voulons annexer le document de M. Grinspun intitulé: *NAFTA and Neo-Conservative Transformation: The Impact on Canada and Mexico*.

M. Lipsey, vous avez dit que le texte de votre conférence commémorative George van Roggen devait être publié quelque part. Serait-il gênant qu'il soit également annexé à notre compte rendu?

M. Lipsey: Je ne vois pas pourquoi. Je suis certain que cela ne causerait aucun problème.

Le président: C'est le second document. De la séance de ce matin, nous avons le document de M. Cohen intitulé: *Creating Better Side Agreements for the NAFTA*. C'est le troisième.

Le sénateur Stollery: Sera-t-il annexé aussi?

Le président: Oui, il apparaît lui aussi dans la motion.

M. Grinspun, puis-je avoir des renseignements au sujet du graphique que vous avez mentionné? Se trouve-t-il dans le document dont je viens de parler?

M. Grinspun: Le tableau sur la répartition des revenus se trouve dans ce document. Quant au graphique, il est tiré de cette étude de l'OCDE.

Le président: Est-elle en anglais?

M. Grinspun: Elle est disponible en anglais.

Le président: Pourriez-vous nous fournir une version anglaise de l'étude? Sinon, le lecteur aura du mal à le déchiffrer.

M. Grinspun: Je pense qu'on vous en a distribué une photocopie.

Le sénateur Stollery: La photocopie que j'ai est en espagnol.

M. Grinspun: Oui; je n'ai pas la version anglaise.

Le sénateur Stollery: Le texte est facile à lire.

M. Grinspun: Mais il y a une version anglaise.

Le président: Nous en aurons besoin, sinon les gens ne sauront pas de quoi il est question.

M. Grinspun: Si je vous donne la référence, la bibliothèque pourra sans doute dénicher la version anglaise.

Le président: Quelqu'un peut-il proposer que la documentation soit annexée?

Le sénateur Stollery: Je le propose.

Le président: C'est d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Adopté.

La séance est levée.

APPENDIX "FA/23A"

**NAFTA AND NEOCONSERVATIVE TRANSFORMATION:
THE IMPACT ON CANADA AND MEXICO**

Ricardo Grinspun

Department of Economics
Vari Hall
York University
North York, Ontario
Canada M3J 1P3

Phone: (416) 886-2304
Fax: (416) 736-5735

May 1993

Author's note: I am grateful to Robert Kreklewich and Alan Simmons for useful comments on an earlier draft. This paper draws on joint work with Maxwell A. Cameron (1993a; 1993b) and Robert Kreklewich (1993). I acknowledge grants from the Faculty of Arts and York SSHRC at York University.

**NAFTA AND NEOCONSERVATIVE TRANSFORMATION:
THE IMPACT ON CANADA AND MEXICO**

Abstract

Economic integration as promoted by NAFTA encourages and consolidates profound transformations in the economic, social and political structures of Mexico and Canada. The costs of adjustment in labor markets fall inordinately on disadvantaged groups in society. Larger economic inequality brings worsened social conditions and a political process that is even more attentive to the power of large national and international capital.

Introduction

Mainstream analysis of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) emphasizes its economic effects, in particular regarding trade and investment flows, industrial restructuring, and international competitiveness (Hufbauer & Schott, 1992; Lustig et al., 1992). The broader context of the agreement has received less attention than it deserves. This includes the impact on economic inequality, on the character of civil society, on labor market restructuring and migration, and on the democratic process in each of the countries involved (Canada, Mexico and United States).¹

The main thesis of this article is that economic integration as promoted by NAFTA will encourage and consolidate profound transformations in state-civil society relations, as well as in the economic, social and political structures of each country, and in particular, of the smaller economies in the arrangement (Canada and Mexico). The costs of adjustment in labor markets fall inordinately on disadvantaged groups in society. Larger economic inequality brings worsened social conditions and a political process that is even more attentive to the power of large national and international capital.

NAFTA should not be seen as the only cause of these domestic structural transformations. Rather, for the countries involved, NAFTA complements and reinforces a group of domestic and global forces that are promoting this transformation, which sometimes happens suddenly, sometimes gradually. An important component of these 'globalizing forces' is the likely completion of the Uruguay Round negotiations in the GATT which would have significant implications for the economic restructuring of both advanced and

underdeveloped countries. Another component is the advance in telecommunications technology, which has led to a huge increase in the mobility and geographical dispersion of capital, and has accelerated a significant shift of economic and political power toward transnational corporations (TNCs).

In this paper I focus on common characteristics of the restructuring forces that are shaping the North American societies. The key idea is that close connections exist between economic restructuring and integration, on the one hand, and social, political and human development, on the other.

NAFTA as a promoter of neoconservative restructuring

The August 1992 NAFTA agreement focuses mostly on technical issues that, at first sight, would have little relevance to the social and political character of a country: tariff and non-tariff barriers, rules of origin, customs administration, subsidies to foreign trade, rules of investment, technical standards, sanitary and phytosanitary measures, dispute settlement mechanisms, intellectual property rights, government procurement, and so forth. The document itself spans about 2000 pages, but it barely touches on issues of labor adjustment, and its treatment of environmental barriers to trade is based on (inadequate) GATT precedent. The document does not address social programs, political systems, or even general economic policies in each country. Certainly, the deeper links of trade negotiations to the structure of civil society are not transparent.

The negotiating parties to NAFTA did not deny that an agreement would have

influences in diverse areas, for example, in the need for labor-market adjustment and in environmental regulation. However, these effects were seen either as marginal and non-central, or either as necessary costs to obtain the so-called "economic benefits" of NAFTA. This narrow perspective on NAFTA is exactly the one presented in an official document of External Affairs and International Trade - Canada (undated). This vision of NAFTA, recognized by the new Clinton administration as narrow and incomplete, has led to the current negotiations on labor and environmental side agreements. Whether these negotiations will substantially alter NAFTA, or will merely create a good-willing but non-enforceable set of principles and institutions, is yet to be seen.

Taking a broader perspective than the original official one, what does NAFTA really represent for our civil societies? First, one must discuss the economic essence of an agreement of this nature, and next, what are its probable social and political impacts. This short presentation will necessarily remain conceptual and stylized.

NAFTA has an element of trade liberalization. The liberalizing effect is smaller than what the public believes. First, the level of trade liberalization achieved between the three countries before NAFTA was negotiated was already quite advanced, due to the Canada-United States Free Trade Agreement (CUFTA) implemented in 1989 and the unilateral process of trade liberalization that Mexico undertook during the De la Madrid (1982-88) and in particular the Salinas (1988-) presidencies. In the case of non-tariff barriers the liberalization obtained was even more limited, since, for example in CUFTA, many non-tariff barriers were grandfathered.

The key role of NAFTA will be to consolidate the economic liberalization; to avoid

going back. NAFTA has a consolidating effect with regard to a cross-section of economic changes, not only with respect to trade liberalization. The following quote from Peter Cook (1991) is illuminating:

Claudio González, chairman of Kimberly-Clark of Mexico and a special adviser to the President on foreign investment, describes the intent of a North American free trade area from the standpoint of Mexico's business community as being "to lock in many of the changes that have taken place in our country". It will convince holders of capital that Mexico's new outward orientation, and its commitment to a deregulated market economy, is permanent.

The major effect of NAFTA on the trade flows of the smaller economies is a disciplining one. They will see their ability to manage their trade through activist policies seriously curtailed. Canada and Mexico will further diminish their ability to subsidize their exports, even indirectly, and to engage in various industrial and development policies. One should recall that the 'success stories' in terms of export-led growth are based on aggressive promotion of exports and active government intervention (i.e., South Korea), as well as almost non-existent intellectual property laws that permitted easy and widespread access to technology. Mexico is trying to engage in export-led growth under vastly inferior and restrictive conditions (Grinspun & Cameron, 1993b).

This 'hand-cuffing' of the Canadian and Mexican governments works in various ways. A major one is by legitimizing in the agreements the 'unfair' trade laws of the United States.

This legislation is used by the United States to attack government programs in other countries that directly or indirectly support exports to the United States. For example, Canadian regional development programs are constantly being challenged by the United States as "unfair trade practices" (Scott Sinclair, 1993). Stronger intellectual property laws that will benefit U.S.-based TNCs are also strong disciplining devices. The main effect is to close opportunities for industrial and technological development through the exploitation of technology developed elsewhere (mainly in the United States)—a key element in the late industrialization of countries such as Japan and South Korea. It constitutes also a blow to the Canadian medicare system, since it will imply raising medical drug prices.

Furthermore, Canada and Mexico become more susceptible to pressures from the United States even on areas that are not directly covered by the agreements. Can this help explain exchange-rate policies of the Canadian government whose main beneficiary has been the U.S. balance of payments, or the growing overvaluation of the Mexican peso during the NAFTA negotiations?

The main economic effects of NAFTA would be on investment flows and capital mobility. In truth, the 'free trade agreement' (whether CUFTA or NAFTA) is a misnomer; a better and more appropriate name would be a 'free investment agreement'. The liberalization of investment (in particular of investments by U.S.-based TNCs in Canada and Mexico) is a key element of CUFTA and NAFTA. Canadian critics have argued, with much reason, that CUFTA is a new economic constitution for the junior partner, Canada (Duncan Cameron, 1988).

NAFTA will have a similar effect for Mexico. This constitution solidifies a bill of

economic rights for big national and transnational capital. The business elite and the corporations they control gain a 'continental citizenship'. The purpose of these corporations is to restructure and rationalize their productive processes at a transnational level, cheapening their costs and gaining competitive positions vis-a-vis the threatening Japanese and European capital. This is the essence of the so-called "economic blocks".

Capitalist competition transcends the nation-state and assumes a continental basis. Continental citizenship is expressed in measures such as "national treatment" for foreign capital, dismantling of controls on foreign investment, increased capital mobility, intellectual property laws, deregulation and privatization, diminished role for public initiative, and continental restructuring of financial services.

Mobile capital now faces porous international and intranational borders, weakening the ability of governments to apply independent policies. Capital is attracted by low costs of production, low taxes, and little regulation, creating convergence toward the lowest common denominator. This is true both across state and province borders as well as across national borders. The current social-democratic government in Ontario, threatened by capital flight, is very careful in implementating policies that do not benefit the business lobby.

A major objective of the type of economic integration embedded in CUFTA and NAFTA is to create internal and external conditioning mechanisms to promote a neoconservative economic program. The devastating effect of economic restructuring over protected and subsidized sectors is always politically disruptive; NAFTA (as well as GATT, IMF and other external conditioning mechanisms) "forces" the government to take these measures. The absence of an internal base of support for these unpopular changes is

substituted with an external one (Grinspun & Kreklewich, 1993).

The neoconservative agenda is ambitious: elimination of inefficient industrial sectors; dismantling of social and labor programs; lower taxes on profits; lower 'costs of production' (e.g., falling private and social wages); and transfer of resources and initiative to the 'private sector' (an euphemism for large-scale, internationally-linked, capital). At the macro level, recessionary policies will achieve both a stable currency—needed for financial expansion—and growing unemployment—needed to weaken labor unions (Campbell, 1993).

CUFTA and NAFTA are instrumental in pursuing this neoconservative agenda. An example is the effective constraint these agreements impose on the establishment of new government programs. The agreement forces the government to compensate U.S. firms that may suffer a financial loss as a result of a new program. Campbell (1993, p. 92) lays clearly the implications of creating a new public program in Canada under CUFTA:

Article 2010 of CUFTA requires prior consultation with the U.S. government and leaves implementation subject to the nullification and impairment clause (Article 2011), which says that, even if an action is compatible with the agreement, if it reduces benefits otherwise expected by U.S. corporations, then the United States is entitled to compensation. Moreover, Article 1605 requires "fair market compensation" to U.S. firms for measures that are considered "tantamount to expropriation".

Later he adds (p. 102):

It is important to note ... that if CUFTA had been in place in the 1960s, these same provisions and the same corporate pressure would probably have prevented Canada from bringing in its publicly funded and administered medical insurance.

These provisions of CUFTA are a key reason why the government of Ontario scrapped the plans for establishing a public auto-insurance system, given the likely claim for compensation to U.S.-based insurance companies for foregone future profits. The United States reacted aggressively to this plan, claiming it would constitute a violation of CUFTA (Barlow, 1992). Similar provisions in NAFTA would have a constraining effect on Mexican policies.

The proponents of free trade in Canada accuse the detractors of giving too much importance to CUFTA and NAFTA. The free trade agreement, after all, cannot credibly be the single cause of such a radical transformation of society as the one that Canada is undergoing. This criticism is correct, since CUFTA and NAFTA cannot be analyzed in isolation; they must be understood within a wider scheme of forces. In the cases of Canada and Mexico, they are a crucial element of a neoconservative scheme that has multiple faces. Their main role is to lock in the neoconservative transformation, by engraving the changes in an international treaty.

What is the essence of this neoconservative program which NAFTA consolidates? Basically, it is an effort to restructure the nation-state and to establish a new relationship between the state and civil society. Private capital, and in particular transnational capital, becomes the engine of economic growth. The state must take a subsidiary role of stabilizing

and maintaining appropriate conditions for this new stage of capitalist development. Civil society must be restructured to lower costs of production and to transfer economic and political power to the economic groups allied to North American capital.

The implications for our societies are radical, although the transformation is gradual and not always without opposition. Moreover, the characteristics of the process are different for each region, province or state, and country. Let us sketch areas of transformation that will have a direct influence on the character of civil society in Canada and Mexico: economic restructuring and the impact on labor markets; worsening social conditions and larger economic inequalities; shrinking democratic spaces in a political process where capital gains even stronger control; and a diminished role for labor and grassroots movements in society.

Labor market restructuring

One of the outcomes of trade liberalization is the loss of jobs in protected and subsidized sectors. Conservative monetary and fiscal policies that are usually put into place concurrently with trade liberalization also promote painful industrial restructuring. Moreover, capital flows as well as the relocation of production lines promoted by the free trade agreement also contribute to labor dislocation. The character of this restructuring is regionally and sectorially differentiated. There are zones and sectors that enjoy the export "boom" while other sectors "bust".

The effects of these policies are large changes in the structure of labor demand. Workers and their families, as well as other weak groups in society, are those who will pay

the costs of economic restructuring and the loss of economic opportunities. The burden on workers and the disadvantaged grows in the absence of adequate social and labor adjustment programs. The Mulroney administration not only has not implemented new labor adjustment programs following the implementation of CUFTA, but has been weakening and dismantling the existing ones, such as unemployment insurance (Brazao, 1992). In Mexico, with an almost non-existent social safety net, workers and their families are on their own coping with the distress of economic restructuring. In contrast, the Clinton administration is likely to implement one-sidedly labor adjustment legislation if NAFTA is ratified and implemented, but the effectiveness of these new adjustment programs remains to be seen.

Labor market restructuring in Canada since the implementation of CUFTA has been distressing. This restructuring has promoted massive job dislocation but little job creation. The situation in the manufacturing sector is particularly worrying, where 511,000 jobs were lost between June 1989 and March 1992—a whopping 26 percent of the total, and this does not include the shift from full-time to part-time employment during this period. For comparison, the United States had only about 6 percent loss of manufacturing jobs during a similar period (Campbell, 1993). The Canadian restructuring is the combined result of free trade and the accompanying macroeconomic policies. The industrial corridor between Windsor and Quebec City has seen the worst depression since the 1930s, with a large increase in structural unemployment caused by plant relocation and permanent job loss.

The burden of job loss fall inordinately on weaker groups in society. For example, the economic crisis increases social and economic pressures on immigrant and ethnic groups in Canadian society, which are at the bottom of the income scale. The relative lack of training

and education, principally among immigrants from less developed countries, and poor language skills—all mean they are likely to be among the first to lose their jobs. Many immigrants—particularly women—tend to work in low-skill industries such as textiles and apparel—which are heavily affected by restructuring. The Canadian textile manufacturing sector lost 32% of the jobs between June 1989 and March 1992, and the apparel sector lost 33% during the same period (Campbell, 1993).

The impact on the disadvantaged has many angles. An important one: deindustrialization and job loss diminish the tax base upon which social services depend. This is surely happening in a city like Toronto, which has lost more than 10% of its businesses during the current recession. The City of Toronto's tax base shrank during 1992 for the first time in its history, due to the recent closure or moving out of about 4,200 of the city's 40,000 businesses (Armstrong, 1993).

Mexico during the 1980s provides another example of a boom and bust economy where restructuring has thrown labor markets into disarray. Real salaries dropped more than 40 percent between 1982 and 1988, and the share of salaries in national income dropped from 35 to 26 percent in the same period.² The drastic economic restructuring created large disguised unemployment in the form of an exploding informal economy, which now represents about one third of total employment. The rural economy, like that in southern regions with a large indigenous population, has undergone impoverishment and depression. The traditional import substituting industry has been battered by the joint forces of liberalized imports, lack of governmental support, and depressed macroeconomic conditions. An important element has been a shrinking domestic market as the result of income depressing

policies (Ortíz Wadgymar, 1988).

Other regions, in particular in the northern border areas, are facing a scarcity of qualified workers. Many manufacturing jobs have shifted from the central areas to the northern border (Velasco Arregui, 1993). The most dynamic industrial sector in the new regime is the maquiladora industry, an enclave economy located mainly on that border. It occupies a mobile and inexpensive working force, mainly young women, in typical 'sweatshops' for assembly and other low skill, labor intensive operations. This industry, organically linked to transnational corporations' global production arrangements, demonstrate dynamism, in contrast to the depressed nature of many other sectors. However, the maquiladora industry does not have the capacity to absorb the labor surplus resulting from job loss in the traditional import-substituting manufacture and the rural economy. The maquiladora sector employed at its peak less than half a million workers, whereas the need for job creation is much larger: every year there are more than one million new entrants into the Mexican labor force (OECD, 1992).

The rural economy presents even larger contrasts. Mexico has a two-tier agricultural economy, one based on traditional technology, the other, highly productive and export-oriented agribusiness. Under NAFTA the likelihood of a growing agroexport sector concentrates on the northwestern states of Sinaloa, Sonora and Baja California, where the transnational corporations have been the major channel for inflows of agricultural know-how, and where foreign direct investment has concentrated. In contrast, the outcome of liberalization and deregulation of the rural economy will be the creation of a landless peasant class and increased migratory flows toward the cities.

Several observers have predicted a likely increase in flows of "indocumentados" to the United States, in particular since the NAFTA agreement did not exempt the crucial maize sector from liberalization (although stipulated a gradual liberalization, over 15 years). There are still 23 million Mexicans who live in rural areas (INEGI, 1992, p. 12). Total rural employment is 6 million, of which 1.7 million is in the maize sector (Hinojosa & Robinson, 1992, p. 89), who may see their way of life threatened. A study by Levy and van Wijnbergen estimates that NAFTA may increase projected migration during the next decade from the rural to the urban areas by 700,000 (from 1.2 million to 1.9 million)—a significant amount of which may flow to the United States.³ This huge migration is fed by policies guided to promote agribusiness and discourage small scale, self-reliant agriculture. As noted earlier, these policies are not formally part of NAFTA but are fully consistent with the 'larger package' of neoconservative reform.

The large majority of small farmers have seen their situation deteriorate during the 1980s as a result of withdrawal of government support, depressed economy, and import-liberalization (OTA, 1992). Since 1988 real salaries in agriculture have fallen precipitously, and this follows the earlier drop after the debt crisis in 1982. In 1989, 46.5 percent of rural families were officially poor: they earned two minimum wages or less—less than US\$200 a month (OECD, 1992). The prospects for the future are not better: most ejido holdings are in the centre of the country, not appropriate for export-oriented growth, and this traditional sector will undergo restructuring as a result of NAFTA and the recent constitutional changes that allow for commercialization of the ejido holdings. Poor and dispossessed landless farmers and migrant workers will bear the brunt of the cost of NAFTA in Mexico.

Worsening of social conditions and closing of democratic spaces

Overall, NAFTA promotes a situation where disadvantaged groups in each society are likely to see their situation worsen. The growth of structural unemployment, in particular among low-skill workers, hits those social groups that have the least protection. Mexican 'undocumented' workers, other hispanics as well as Blacks in the United States; marginalized groups and workers in Mexico, in particular in rural areas; and low skill workers and immigrant groups in Canada—all these are likely to suffer the costs of unemployment, loss of wages and benefits, need to relocate, and impoverishment. In addition, the cutting and dismantling of government-supported unemployment and social programs—driven both by ideological and fiscal considerations—and the overall shift of power from labor to capital, affects mainly the weak and the disadvantaged.

The fiscal contraction fits nicely within the neoconservative objective of widening the space for unregulated, unfettered market forces. The fiscal crisis also strengthens the call to cut social expenditures—the current daily experience in Canada. This crisis is worsened by a shrinking tax base due to the loss of traditional industrial sectors, as well as by the lowering of effective tax rates on capital. All these contribute to a more acute economic and social situation for less favoured social groups.

In Canada the convergence of recession and restructuring, on the one side, and the downsizing of social expenditures and programs, on the other, have all combined to create a very difficult—and worsening—social situation. Unemployment is very high by Canadian

standards, reaching 11.6 percent in late 1992; if one adds those discouraged Canadians who have dropped out of the work force since 1989, one gets 13.3 percent, and this does not include about two percent of the labor force that has been forced to shift from disappearing full-time jobs to part-time ones in the same period (Campbell, 1992).

Table 1 provides additional indicators for the extent of recent social deterioration in Canada—a country that is generally proud of its humane and encompassing social net. One element not covered in table 1 is the impact of restructuring on hunger. According to information provided by the Daily Bread food bank in Toronto, in early 1993 there were 163,000 people in the city dependent on food banks. More than 90% of those said they go without food at least once per month; 42% were children (children are 25% of the general population); and 29% cannot afford a telephone. The main cause of this hunger crisis is job loss: 66% of the adults using the food banks had lost their work during the current recession (which started in 1990) (Daily Bread, 1993).

TABLE 1 ABOUT HERE

Economic restructuring is inherently unequal, between countries, regions, sectors and social groups. Some will gain and some will loose. Moreover, the economic and social 'adjustment costs' in the short and medium terms will affect the majority of the population. In Mexico, these 'short-term adjustment costs' have persisted during most of the 1980s and have been devastating for a large part of the population. David Barkin (1990) analyzes the fall in real wages and in living conditions in Mexico during the 1980s. He emphasizes the

loss of food self-sufficiency and the agrarian crisis.

Increasing inequality is not just an undesirable side-effect of economic restructuring in Mexico. The essence of the new economic model is to lower production costs through reduction of private and social wages, thus affecting consumption and the purchasing power of the large mass of people. The impact of debt and restructuring on poverty and worsening social conditions during the 1980s has been unmistakable. Table 2 summarizes Mexican income distribution data for 1984 and 1989, showing growing inequality. It is striking that the only decile of families that increased their share of income in this period is the top one! The economic and social transformation has served as a mechanism to transfer income to the top 10 percent of rich families, which increased their share of national income by 5 percent. The concentration of wealth in the same period is likely to have been even stronger.

TABLE 2 ABOUT HERE

In contrast, the proportion of families living under the official poverty line increased from 18.7 in 1984 to 28.4 percent in 1989.⁴ Since the poverty line in 1989 was the equivalent of a daily family income of US\$6.62 (two minimum wages), these numbers underestimate the real incidence of poverty. A realistic estimate is that half the Mexican population, about 44 million, were living in poverty in 1987, of which more than 20 million lived in extreme poverty. Recent developments are unlikely to reverse these worrying trends. The chances that the current export oriented model will stop serving mainly the wealthy and significantly improve the standard of living of impoverished Mexicans are slim (Grinspun &

Cameron, 1993b).

Increasing inequality and impoverishment is closely linked to a dissolving social contract between workers and capital. In the United States and Canada this social contract, called the 'fordist' structure of production, promoted the economic boom during the post-war era. The fordist scheme was based on the simple formula of low skill, high wage labor, which permitted the expansion of mass purchasing power and the growth of a mass market. This scheme does not respond to the current needs of restructuring; it is now obsolete, and NAFTA plays an important role in its demise. The increased mobility of North American capital, and the integration with a low wage economy like the Mexican, is eroding this social contract (Kreklewich, 1993).

The ensuing social transformation is deeply anti-labor. The pressure is to create a more flexible (and cheaper) labor force. Trade unions stand in the way, though, so that a first objective is clearly to weaken their power in the country. The increasing mobility of capital by itself represents a loss of negotiating power by the unions, and to this must be added the explicit use of government policies (a la Reagan-Bush-Mulroney-Salinas) to achieve this goal.

The unequal character of the economic transformation determines its political and social implications. A process that provides benefits to a minority and charges the costs to a majority cannot be democratic. As the citizens of Ontario have recently experienced, it does not matter that they have democratically elected a government; this government is constrained in its ability to deliver the promised policies because the powerful (and undemocratic and unelected) lobby of capital—openly threatening with capital flight—opposes it. The transfer of effective economic and political power to a powerful and unelected elite is closely related

to the shrinking democratic space for the large majority of the population.

What should be done? The answer is not simple. Coming back to old protectionist and bureaucratic formulas is not a good response. Neither is the recognition of defeat to the neoconservative agenda in North America, which will not bring benefits except for an already enriched minority. The answer is to organize mechanisms of democratic control over markets and capital. The Clinton administration may open some space for reforms in the United States, but reforms will only become a reality through widespread and organized opposition to the power of corporate capital. The overriding objective is to emphasize the development of human beings as the key to economic development. This means that domestic and international competitiveness must be based on a more qualified, educated, informed, powerful, autonomous, working force. And it means that we have to fight to enforce the democratic rights of all sectors of our societies, and in particular the workers and the disadvantaged.

We will move in this direction only if social, labor, intellectual and popular movements join hands across borders and start developing real continental alternatives to NAFTA and the neoconservative agenda.

NOTES

1. Critics have raised many of these issues, but they have not received the attention they deserve (Cavanagh et al., 1992; Sinclair, 1992; CCPA, 1992; OTA, 1992).
2. Data in this paragraph is from OECD (1992).
3. Study cited in Hinojosa & Robinson (1992).
4. Data in this paragraph is taken from OECD (1992, pages 119-121).

REFERENCES

Armstrong, Jane. 1993. Toronto Tax Base Shrinks, Weak Economy is Blamed. Toronto Star. January 7.

Barkin, David. 1990. Distorted Development: Mexico in the World Economy. Boulder: Westview.

Barlow, Maude. 1992. The Road Back. In Crossing the Line: Canada and Free Trade with Mexico. Jim Sinclair (ed.). pp. 178-188. Vancouver: New Star.

Brazao, Dale. 1992. Jobless Condemn 'Vicious' UI [Unemployment Insurance] Cuts. Toronto Star. 4 December.

Cameron, Duncan (ed.). 1988. The Free Trade Deal. Toronto: Lorimer.

Campbell, Bruce. 1992. A Critique of "The Global Trade Challenge": A Tory Trade Tabloid. Published by the Canadian Centre for Policy Alternatives. October.

Campbell, Bruce. 1993. Restructuring the Economy: Canada Into the Free Trade Era. In The Political Economy of North American Free Trade. Ricardo Grinspun and Maxwell A. Cameron (eds.). New York: St. Martin's.

[CCPA] Canadian Centre for Policy Alternatives. 1992. Which Way for the Americas: Analysis of NAFTA Proposals and the Impact on Canada. November. Ottawa.

Cavanagh, John, John Gershman, Karen Baker, and Gretchen Helmke, (eds.). 1992. Trading Freedom: How Free Trade Affects Our Lives, Work and Environment. Institute for Food and Development Policy: San Francisco.

Cook, Peter. 1991. Letting the U.S. Call the Shots. Globe and Mail. February 20.

Daily Bread Food Bank. 1993. Hunger Profile - Toronto and Area. Information sheet. Toronto. May.

External Affairs and International Trade - Canada. Undated. North American Free Trade: Securing Canada's Growth Through Trade. Ottawa.

Ferguson, Jonathan. 1993. Families Forced Into Poverty by Deficit-Cutting, Panel Says. Toronto Star. 4 May.

Grinspun, Ricardo and Maxwell A. Cameron (eds.). 1993a. The Political Economy of North American Free Trade. New York: St. Martin's.

_____ and _____. 1993b. Mexico: The Wages of Trade. NACLA Report on the Americas. XXVI (4): 32-37.

_____ and Robert Kreklewich. 1993. Consolidating the Neoliberal State: Free Trade as a Conditioning Framework. Manuscript.

Hinojosa-Ojeda, Raúl, and Sherman Robinson. 1992. Labor Issues in a North American Free Trade Area. In North American Free Trade: Assessing the Impact. Nora Lustig, Barry P. Bosworth and Robert Z. Lawrence (eds.). Washington, D.C.: Brookings.

Hufbauer, Gary C., and Jeffrey Schott. 1992. North American Free Trade: Issues and Recommendations. Washington: Institute for International Economics.

[INEGI] Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. 1992. Estados Unidos Mexicanos: Perfil Sociodemográfico, XI Censo General de Población y Vivienda, 1990.

Kreklewich, Robert. 1993. North American Integration and Industrial Relations: Neo-Conservatism and Neofordism?. In The Political Economy of North American Free Trade. Ricardo Grinspun and Maxwell A. Cameron (eds.). New York: St. Martin's.

Nora Lustig, Barry P. Bosworth and Robert Z. Lawrence (eds.). 1992. North American Free Trade: Assessing the Impact. Washington, D.C.: Brookings.

[OECD] Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. 1992. Estudios Económicos de la OCDE: México 1991/1992. Paris.

[OTA] U.S. Congress, Office of Technology Assessment. 1992. US-Mexico Trade: Pulling Together or Pulling Apart?. ITE-545. Washington: U.S. Government Printing Office.

Sinclair, Jim (ed.). 1992. Crossing the Line: Canada and Free Trade With Mexico. Vancouver: New Star.

Sinclair, Scott. 1993. NAFTA and U.S. Trade Policy: Implications for Canada and Mexico. In The Political Economy of North American Free Trade. Ricardo Grinspun and Maxwell A. Cameron (eds.). New York: St. Martin's.

Velasco Arregui, Edur. 1993. Industrial Restructuring in Mexico During the 1980s. In The Political Economy of North American Free Trade. Ricardo Grinspun and Maxwell A. Cameron (eds.). New York: St. Martin's.

Table 1**Indicators of Social Deterioration in Canada**

- Since 1989, 415,000 full-time jobs have disappeared permanently.
- The unemployment rate for youth (15-24) is 17 percent and steadily increasing.
- 4.2 million Canadians, 16 percent of the population, lived in 1991 below the poverty line, an increase of 877,000 people, from 14.2 percent, in 1980.
- Of these impoverished people, 1.1 million are children—one out of every six children in Canada.
- The poverty rate among single mothers caring for dependent children is 62 percent and rising steadily.
- The number of Canadians on the welfare rolls now exceeds 2 million, 40 percent of whom are children.

- The poverty rate among younger families (age 25 or less) has jumped from 21 percent in 1981 to 37 percent in 1991.

 - Average family incomes fell by C\$2,100 in 1991, the second consecutive decline after six increases in a row during the 1980s. Income statistics for 1992 are likely to show an even worse drop.
-

Source: Adapted from Ferguson (1993).

Table 2
Income distribution in Mexico

Decile of families	1989	1989	1984	Change between 1984 and 1989
	Mean monthly income per family, US\$ ¹	Percentage	Percentage	
I	73	1.6	1.7	-0.1
II	130	2.8	3.1	-0.3
III	173	3.7	4.2	-0.5
IV	218	4.7	5.3	-0.6
V	272	5.9	6.4	-0.5
VI	336	7.3	7.9	-0.6
VII	414	9.0	9.7	-0.7
VIII	527	11.4	12.2	-0.8
IX	721	15.6	16.7	-1.1
X	1750	37.9	32.8	5.1
Total	461	100.0	100.0	
Gini coefficient ²		0.469	0.429	

Source: Adapted from OECD (1992, table 27, page 120).

1. Includes both monetary and non-monetary income. Dollar amounts obtained using an exchange rate of 2,500 pesos per dollar.
2. The Gini coefficients on the basis of per capita income are higher, given that lower income families are, on average, larger in size.

ANNEXE «AÉ/23A»

L'ALÉNA ET LA TRANSFORMATION NÉOCONSERVATRICE :
IMPACT SUR LE CANADA ET LE MEXIQUE

Ricardo Grinspun

Département d'économie
Vari Hall
Université York
North York (Ontario)
Canada M3J 1P3

Tél. : (416) 886-2304
Télec. : (416) 736-5735

Mai 1993

Note de l'auteur : Je suis reconnaissant à Robert Kreklewich et Alan Simmons pour leurs commentaires utiles sur une version antérieure de ce document, pour lequel je me suis inspiré des travaux que j'ai réalisés en collaboration avec Maxwell A. Cameron (1993a; 1993b) et Robert Kreklewich (1993). Ma tâche a été facilitée par les subventions que j'ai reçues de la Faculté des arts et du CRSH (York), à l'Université York.

L'ALÉNA ET LA TRANSFORMATION NÉOCONSERVATRICE :
IMPACT SUR LE CANADA ET LE MEXIQUE

Sommaire

L'intégration économique que l'ALÉNA favorise aura tendance à faciliter et à renforcer de profondes transformations des structures économiques, sociales et politiques au Mexique et au Canada. Les groupes défavorisés vont supporter une part démesurée des coûts d'adaptation des marchés du travail qui en résulteront. Les inégalités économiques accrues aggraveront la situation sociale et seront propices à un climat politique de plus en plus favorable à l'influence des gros capitaux nationaux et internationaux.

Introduction

Les analyses classiques de l'Accord de libre échange nord-américain (ALÉNA) en soulignent les effets économiques, particulièrement en ce qui concerne les échanges de produits et d'investissement, la restructuration industrielle et la compétitivité internationale (Hufbauer et Schott, 1992; Lustig et autres, 1992). Toutefois, on a accordé moins d'attention qu'il n'en mérite au contexte global dans lequel se situe l'Accord. Cela s'entend notamment de son impact sur les inégalités économiques, sur le caractère de la société, sur la restructuration des marchés du travail et sur la migration des travailleurs, ainsi que sur le processus démocratique dans chacun des pays intéressés (le Canada, le Mexique et les États-Unis)¹.

L'idée directrice du présent article est la suivante : l'intégration économique que l'ALÉNA favorise va faciliter et renforcer des transformations profondes des relations entre l'État et la collectivité de chacun des trois pays, de même que des structures économiques, sociales et politiques, particulièrement de ceux dont l'économie est moins puissante (le Canada et le Mexique). Les groupes défavorisés vont supporter une part démesurée des coûts d'adaptation des marchés du travail qui en résulteront. En outre, l'inégalité économique accrue détériorera les conditions sociales et favorisera un processus politique plus propice encore à l'influence des gros capitaux nationaux et internationaux.

L'ALÉNA ne devrait pas être considéré comme la seule cause de ces transformations structurelles intérieures. En fait, pour les pays intéressés, il complète et renforce un ensemble d'influences à la fois intérieures et mondiales qui favorisent cette transformation, laquelle se produit parfois subitement et parfois aussi graduellement. L'aboutissement prévisible des

négociations de l'Uruguay Round du GATT est un important élément de ces «forces de mondialisation»; il devrait avoir d'importantes implications pour la restructuration économique des pays avancés aussi bien que sous-développés. Il ne faudrait pas non plus oublier un autre facteur, à savoir les progrès de la technologie des télécommunications, qui a énormément accru la mobilité et la dispersion géographique du capital et accéléré le transfert d'importants pouvoirs économiques et politiques aux entreprises transnationales.

Mon propos est axé sur les caractéristiques communes des forces de restructuration qui forment le tissu social nord-américain. Il existe des rapports étroits entre la restructuration et l'intégration économiques, d'une part, et le développement social, politique et humain, d'autre part.

L'ALÉNA en tant qu'agent de la restructuration néoconservatrice

La version de l'ALÉNA adoptée en août 1992 porte essentiellement sur des questions théoriques qui, à première vue, n'ont pas grand-chose à voir avec le caractère social et politique d'un pays : les barrières tarifaires et non tarifaires, les règles d'origine, l'administration des douanes, les subventions au commerce extérieur, les règles d'investissement, les normes techniques, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les mécanismes de règlement des différends, les droits de propriété intellectuelle, les achats gouvernementaux, etc. L'Accord couvre quelque 2000 pages, mais les questions d'adaptation de la main-d'oeuvre y sont à peine mentionnées, et le traitement réservé aux barrières environnementales au commerce extérieur est fondé sur l'expérience (insatisfaisante) du GATT. Il n'est pas question dans le texte des programmes sociaux, des systèmes politiques, voire des politiques économiques générales de

chaque pays. De toute évidence, les relations profondes entre les négociations commerciales et la structure sociale des pays intéressés n'y sont pas transparentes.

Les parties à la négociation n'ont pas nié que l'Accord aurait des répercussions dans des domaines variés, par exemple en ce qui concerne l'adaptation nécessaire du marché du travail, ainsi que la réglementation environnementale. Néanmoins, ces effets ont été considérés comme marginaux et secondaires ou comme un mal nécessaire pour l'obtention des prétendus «avantages économiques» de l'ALÉNA. Cette interprétation étroite de l'Accord est précisément celle qui figure dans un document officiel (non daté) du ministère des Affaires extérieures et du commerce extérieur du Canada. Or, c'est cette interprétation de l'ALÉNA - que la nouvelle administration Clinton juge étroite et incomplète - qui a mené aux négociations actuelles sur des accords parallèles concernant les syndicats et l'environnement. Que ces négociations-ci modifient profondément l'ALÉNA ou aboutissent simplement à un ensemble de principes et d'institutions bien intentionnés mais sans aucune valeur pratique reste encore à déterminer.

Dans une perspective plus large que l'originale officielle, que représente réellement l'ALÉNA pour les citoyens? Pour le savoir, nous devons d'abord nous pencher sur la nature économique d'un accord de ce genre, puis sur ses impacts sociaux et politiques probables. L'exposé qui suit est nécessairement théorique et stylisé, en raison de l'ampleur du sujet.

L'ALÉNA comporte un volet de libéralisation des échanges, mais ses effets à cet égard sont moins grands que le public ne le croit. Premièrement, avant même que l'ALÉNA soit négocié, les échanges commerciaux entre les trois pays étaient déjà très libéralisés par suite de la mise en oeuvre, en 1989, de

l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et de la libéralisation unilatérale du commerce international que le Mexique a entreprise pendant le mandat du président De la Madrid (1982-1988), puis, plus particulièrement, pendant celui du président Salinas (1988-). La libéralisation des barrières non tarifaires rendue possible par l'ALÉNA est encore plus limitée, puisque nombreuses sont celles qui perdurent grâce à une clause d'antériorité, notamment dans le cadre de l'ALÉ.

Le rôle fondamental de l'ALÉNA va consister à consolider la libéralisation économique et à prévenir tout retour en arrière. Ses effets visent toute une gamme de changements économiques, et non seulement la libéralisation des échanges commerciaux. L'extrait suivant d'un article de Peter Cook (1991) est révélateur :

Claudio González, président de Kimberly-Clark (Mexique) et conseiller spécial du président en matière d'investissement à l'étranger, décrit en ces termes la raison d'être d'une zone de libre-échange nord-américaine, du point de vue des gens d'affaires mexicains : «assurer la permanence d'un grand nombre des changements survenus dans notre pays». Ainsi, les investisseurs potentiels seront convaincus de la permanence de cette nouvelle ouverture au monde du Mexique et de son engagement à fonctionner dans une économie de marché déréglementée.

Le principal effet de l'ALÉNA sur le commerce extérieur des petites économies est limitatif. La capacité de ces économies de gérer leur commerce extérieur grâce à des politiques activistes sera considérablement réduite. Le

Canada et le Mexique réduiront encore davantage leur capacité de subventionner leurs exportations, même indirectement, ainsi que leurs possibilités d'appliquer diverses politiques industrielles et autres stratégies de développement. À cet égard, n'oublions pas que les «succès» de la croissance économique alimentée par les exportations reposent sur une promotion dynamique des exportations et sur une intervention active de l'État (c'est le cas en Corée du Sud), de même que sur l'absence quasi-totale de lois de la propriété intellectuelle, ce qui assure un accès facile à la technologie pour tous les intéressés. Le Mexique tente d'assurer sa croissance grâce aux exportations dans des conditions beaucoup moins favorables et beaucoup plus restrictives (Grinspun et Cameron, 1993b).

Ce «menottage» du gouvernement du Canada et de celui du Mexique fonctionne de différentes façons. Une méthode très efficace consiste à légitimer dans les accords commerciaux les lois commerciales «injustes» des États-Unis, dont les Américains se servent pour attaquer les programmes gouvernementaux que les autres pays ont conçus pour favoriser directement ou indirectement l'exportation de leurs produits aux États-Unis. Par exemple, les programmes de développement régional du Canada sont constamment attaqués par les Américains à titre de «pratiques commerciales déloyales» (Scott Sinclair, 1993). L'adoption de lois plus strictes de la propriété intellectuelle favorables aux entreprises transnationales basées aux États-Unis sera aussi un excellent mécanisme de contrôle. En effet, le principal effet de ces lois est d'éliminer les possibilités de développement industriel et technologique fondé sur l'exploitation de technologies mises au point dans un autre pays (surtout aux États-Unis), alors que ce développement a été un facteur clé de l'industrialisation tardive de pays comme le Japon et la Corée du Sud.

L'adoption de ces lois porte un dur coup au système d'assurance-santé du Canada, car elle entraînera fatalement une augmentation du prix des médicaments.

En outre, le Canada et le Mexique deviennent plus vulnérables aux pressions des États-Unis, même dans des secteurs qui ne sont pas directement visés par les Accords. Serait-il possible que cela contribue à expliquer la politique de taux de change du gouvernement du Canada, qui s'est révélée avantageuse surtout pour la balance des paiements des États-Unis, ou, dans le même ordre d'idée, la surévaluation croissante du peso pendant les négociations de l'ALÉNA?

Les principaux effets économiques de l'ALÉNA porteront sur les échanges d'investissements et sur la mobilité du capital. En fait, l'expression «accord de libre-échange» est mal choisie (aussi bien en ce qui concerne l'ALÉ que l'ALÉNA), car il serait beaucoup plus juste de parler d'«accord de libre-investissement». La libéralisation de l'investissement (et particulièrement de l'investissement au Canada et au Mexique d'entreprises transnationales basées aux États-Unis) est un élément clé de l'ALÉ et de l'ALÉNA. Les critiques canadiens ont soutenu, et ils avaient largement raison, que l'ALÉ est une nouvelle constitution économique pour le plus petit des deux partenaires, le Canada (Duncan Cameron, 1988).

L'ALÉNA aura un effet analogue sur le Mexique. Il consacre une charte des droits économiques des gros investisseurs nationaux et transnationaux, en conférant à l'élite commerciale et aux entreprises qu'elle contrôle une «citoyenneté continentale». Or, la raison d'être de ces entreprises consiste à restructurer et à rationaliser leurs procédés de production au palier transnational, à sabrer leurs coûts et à acquérir un avantage concurrentiel vis-à-vis des investisseurs japonais et européens qui les menacent. C'est ce qu'on appelle des «blocs économiques».

La concurrence capitaliste transcende l'État-nation en se donnant une base continentale. La citoyenneté continentale est exprimée dans des mesures comme le «traitement national» des investisseurs étrangers, l'élimination des mesures de contrôle des investissements étrangers, la mobilité accrue des capitaux, le resserrement des lois sur la propriété intellectuelle, la déréglementation et la privatisation, la diminution du rôle des initiatives publiques et la restructuration à l'échelle continentale des services financiers.

Le capital mobile n'a plus à compter qu'avec des frontières internationales et intranationales poreuses, qui réduisent la capacité des gouvernements d'appliquer des politiques indépendantes. Les capitaux sont attirés par des coûts de production modiques, des taxes et des impôts peu élevés et une réglementation peu abondante; en somme, tout tend à favoriser le plus petit commun dénominateur. Et cela vaut tant pour les frontières entre les États et les provinces que pour les frontières internationales. L'administration socio-démocrate actuelle de l'Ontario, menacée par la fuite des capitaux, est très prudente dans ses efforts pour mettre en oeuvre des politiques qui ne servent pas les intérêts du lobby des affaires.

L'un des principaux objectifs du type d'intégration économique qui soutend l'ALÉ et l'ALÉNA est la création de mécanismes de conditionnement internes et externes favorables à la mise en oeuvre d'un programme économique néoconservateur. L'effet dévastateur de la restructuration économique des secteurs protégés et subventionnés cause toujours des perturbations politiques; or, l'ALÉNA (aussi bien que le GATT, le FMI et les autres mécanismes externes de conditionnement) «force» l'État à se donner un programme de ce genre. Bref, faute d'appuis internes pour ces changements impopulaires, on invoque un facteur externe (Grinspun et Kreklewich, 1993).

Le programme néoconservateur est ambitieux : élimination des secteurs d'activité inefficaces, démantèlement des programmes sociaux et des programmes de main-d'oeuvre, réduction des impôts sur les profits et des «coûts de production» (par exemple les salaires, prestations et allocations sociales) et enfin transfert des ressources et de l'initiative au «secteur privé» (entendre par là les gros capitaux réunis en réseau à l'échelle internationale). Au niveau de la macro-économie, les politiques récessionnistes rendent possibles à la fois des devises stables - nécessaires à l'expansion financière - et un taux de chômage croissant - nécessaire, lui, à l'affaiblissement des syndicats (Campbell, 1993).

L'ALÉ et l'ALÉNA contribuent à la mise en oeuvre de ce programme néoconservateur, par exemple en nuisant énormément à la mise en place de nouveaux programmes gouvernementaux. En effet, l'ALÉ force le gouvernement du Canada à dédommager les firmes américaines susceptibles de subir des pertes financières imputables à un nouveau programme. Campbell (1993, p. 92) explique clairement les implications de la mise en oeuvre au Canada d'un nouveau programme gouvernemental, depuis l'adoption de l'ALÉ :

L'article 2010 de l'ALÉ dispose que le gouvernement du Canada doit consulter au préalable le gouvernement des États-Unis; de plus, en vertu de l'article 2011, la mise en oeuvre du programme est assujettie aux dispositions d'annulation, à savoir que, même si une mesure est compatible avec l'Accord, les entreprises américaines ont droit à un dédommagement si elle a pour effet de réduire les bénéfices auxquels elles se seraient attendues. Qui plus est, l'article 1605 prévoit le versement aux entreprises américaines d'un

dédommagement calculé à la juste valeur du marché, dans les cas où elles seraient frappées de mesures considérées comme équivalant à une expropriation.

Plus loin (p. 102), Campbell ajoute ce qui suit :

Il est important de souligner que, si l'ALÉ avait été en vigueur au cours des années 1960, ces dispositions et ces pressions des entreprises privées auraient probablement empêché le Canada de mettre en oeuvre son programme d'assurance-maladie subventionné et administré par l'État.

Ces dispositions de l'ALÉ sont l'une des raisons fondamentales pour lesquelles le gouvernement de l'Ontario a renoncé à son projet de régime d'assurance-automobile public, étant donné qu'il aurait vraisemblablement dû dédommager les compagnies d'assurances américaines des pertes qu'elles auraient pu subir. Les Américains avaient réagi vivement à l'annonce du projet, en disant qu'il allait violer l'ALÉ (Barlow, 1992). L'ALÉNA contient des dispositions analogues, qui réduiraient les possibilités d'application des politiques du Mexique.

Les partisans canadiens du libre-échange accusent ses détracteurs d'accorder une trop grande importance à l'ALÉ et à l'ALÉNA. Selon eux, l'Accord de libre-échange ne peut pas être considéré de façon crédible comme la seule cause d'une transformation de la société aussi radicale que celle que le Canada est en train de vivre. Cette critique est fondée, étant donné que l'ALÉ et l'ALÉNA ne peuvent pas être analysés isolément, mais bien dans le contexte d'un ensemble de forces plus vaste. Néanmoins, en ce qui concerne le Canada et le

Mexique, ils sont un élément crucial d'un plan néoconservateur à multiples facettes. Leur rôle consiste essentiellement à assurer la permanence de la transformation néoconservatrice en confirmant les changements par un traité international.

Quelle est la nature fondamentale du programme néoconservateur que l'ALÉNA vient confirmer? Globalement, c'est une tentative de restructuration de l'État-nation et d'établissement d'une nouvelle relation entre l'État et la société. Le capital privé, particulièrement transnational, devient le moteur de la croissance économique. L'État n'a plus qu'un rôle de second plan à jouer : stabiliser la situation et maintenir des conditions propices à cette nouvelle phase du développement capitaliste. La société, elle, doit être restructurée de façon à réduire les coûts de production et à transférer le pouvoir économique et politique aux groupes économiques alliés au capital nord-américain.

Les implications de ce programme pour nos collectivités sont radicales, bien que la transformation soit graduelle et qu'elle ne se fasse pas toujours sans opposition. De plus, ses caractéristiques diffèrent selon la région, la province ou l'État et le pays. Nous allons maintenant brosser rapidement un tableau des aspects de la transformation qui influenceront directement sur le tissu social du Canada et du Mexique : la restructuration de l'économie et son impact sur les marchés du travail; la détérioration des conditions sociales et l'aggravation des inégalités économiques; la réduction de l'espace démocratique dans un processus politique où le capital accroît sans cesse son emprise; et l'affaiblissement du rôle des syndicats et des mouvements de la base dans la société.

Restructuration du marché du travail

L'un des résultats de la libéralisation des échanges est la perte d'emplois dans les secteurs protégés et subventionnés. La restructuration de l'activité industrielle est d'autant plus douloureuse que les gouvernements adoptent habituellement des politiques monétaires et financières conservatrices, dans ce contexte. De plus, les échanges de capitaux et la relocalisation des lignes de production que favorise l'accord de libre-échange contribuent, elles aussi, à perturber le marché du travail. Toutefois, les effets de la restructuration varient selon la région et selon le secteur. Certaines zones et certains secteurs bénéficient du «boom» des exportations, alors qu'ailleurs, la bulle crève.

Tout cela modifie profondément la structure de la demande de main-d'oeuvre. Les travailleurs et leur famille, comme les autres groupes faibles de la société, sont ceux qui font les frais de la restructuration et de la perte de possibilités économiques. Et le fardeau des travailleurs et des défavorisés s'alourdit en l'absence de programmes convenables d'aide sociale et d'adaptation de la main-d'oeuvre. L'administration Mulroney n'a non seulement pas créé de nouveaux programmes d'adaptation de la main-d'oeuvre à la suite de la mise en oeuvre de l'ALÉ; elle a affaibli et démantelé les programmes existants, comme l'assurance-chômage (Brazao, 1992). Au Mexique, où le filet de la sécurité sociale est virtuellement inexistant, les travailleurs et leur famille ne peuvent compter que sur eux-mêmes pour survivre à la restructuration économique. Par contre, l'administration Clinton va vraisemblablement adopter unilatéralement une loi d'adaptation de la main-d'oeuvre, si l'ALÉNA est ratifié et appliqué, mais l'efficacité de ses nouveaux programmes d'adaptation reste à voir.

La restructuration du marché canadien du travail qui a suivi la mise en oeuvre de l'ALÉ a été éprouvante. Elle a créé des perturbations majeures et créé peu d'emplois. C'est dans le secteur de la production manufacturière que la situation est la plus inquiétante, car ce secteur a perdu 511 000 emplois entre juin 1989 et mars 1992, soit 26 p. 100 du total, ce qui est énorme (sans compter que cela ne tient pas compte du nombre d'emplois à temps plein transformés en emplois à temps partiel au cours de la même période). Les États-Unis, eux, n'ont perdu que 6 p. 100 de leurs emplois dans ce secteur au cours d'une période comparable (Campbell, 1993). La restructuration de l'économie canadienne résulte à la fois de l'avènement du libre-échange et de l'application de politiques macro-économiques connexes. Le couloir industriel Québec-Windsor a vécu sa pire dépression depuis la Crise, avec une importante augmentation du chômage structurel résultant de la relocalisation d'usines et de la perte d'emplois permanents.

Les groupes les plus faibles de la société subissent une part démesurée des séquelles de la perte d'emplois. C'est ainsi, par exemple, que la crise intensifie les pressions sociales et économiques sur les immigrants et sur les groupes ethniques au bas de l'échelle des revenus. Le manque relatif de formation et d'éducation surtout des immigrants des pays moins développés, combiné avec leurs piètres aptitudes langagières, signifie qu'ils risquent fort d'être parmi les premiers à perdre leur emploi. En outre, beaucoup d'immigrants - surtout des femmes - tendent à travailler dans des secteurs faisant appel à une main-d'oeuvre peu spécialisée, comme celui des produits textiles et vêtements, qui sont durement touchés par la restructuration. Le secteur de la production manufacturière des produits textiles canadien a perdu 32 % de ses emplois entre

juin 1989 et mars 1992, et celui des vêtements en a perdu 33 % au cours de la même période (Campbell, 1993).

Les défavorisés subissent de bien des façons l'impact de la restructuration, par exemple parce que la désindustrialisation et la perte d'emplois réduisent l'assiette fiscale des services sociaux. C'est un fait patent dans une ville comme Toronto, qui a perdu plus de 10 % de ses entreprises pendant la récession actuelle. En 1992, l'assiette fiscale de la ville a diminué pour la première fois de son histoire à cause de la fermeture - ou du déménagement - de quelque 4200 de ses 40 000 entreprises (Armstrong, 1993).

Le Mexique des années 1980 est un autre exemple d'économie de boom et de dépression où la restructuration a semé le désarroi dans les marchés du travail. Entre 1982 et 1988, les salaires réels ont chuté de plus de 40 p. 100, et la part du revenu national qu'ils représentent a baissé sur la même période de 35 p. 100 à 26 p. 100². De plus, la restructuration économique radicale a créé un taux de chômage déguisé élevé, qui se traduit sous la forme d'une économie parallèle en très rapide expansion représentant actuellement le tiers environ de l'ensemble des emplois. En outre, l'économie rurale des régions du sud du pays, où la population indigène est importante, s'est appauvrie au point de devenir dépressive. Même le secteur traditionnel des produits de substitution aux importations a été malmené par les forces conjuguées de la libéralisation des importations, de l'absence d'appui gouvernemental et des conditions macro-économiques dépressives. Enfin, la compression du marché intérieur par suite de l'application de politiques de réduction du revenu a largement contribué à aggraver la situation (Ortíz Wadgymar, 1988).

D'autres régions, particulièrement celles qui jouxtent la frontière américaine, souffrent d'une pénurie de travailleurs spécialisés. En effet, dans

le secteur manufacturier, de nombreux emplois ont gravité des régions centrales à celles de la frontière nord (Velasco Arregui, 1993). Le secteur industriel le plus dynamique, dans le nouveau contexte, est celui de la *maquiladora*, l'enclave économique concentrée le long de la frontière nord. On y emploie une main-d'oeuvre mobile bon marché, composée essentiellement de jeunes femmes, à des tâches d'assemblage et à d'autres activités fortes consommatrices de main-d'oeuvre peu spécialisée. Ce secteur, organiquement relié aux activités mondiales de production des entreprises transnationales, se révèle dynamique, contrairement à bien d'autres secteurs déprimés. Néanmoins, la *maquiladora* est incapable d'absorber le surplus de main-d'oeuvre résultant de la perte d'emplois dans le secteur traditionnel des produits de substitution aux importations et dans l'économie rurale. À son zénith, elle employait moins d'un demi-million de travailleurs, alors que les besoins de création d'emplois sont beaucoup plus importants : chaque année, plus d'un million de personnes s'ajoutent à la population active du Mexique (OCDE, 1992).

Les contrastes de l'économie rurale sont encore plus marqués. En effet, l'économie agricole du Mexique comprend deux volets, l'un fondé sur les méthodes traditionnelles et l'autre caractérisé par des cultures commerciales extrêmement productives et destinées essentiellement à l'exportation. Avec l'adoption de l'ALÉNA, les possibilités de développement d'un secteur de l'agro-exportation en pleine expansion sont concentrées dans les États du nord-ouest de Sinaloa, de Sonora et de la Basse-Californie, où les transnationales ont été la principale source de compétences agricoles et où l'investissement direct étranger s'est concentré. Cela dit, la libéralisation et la déréglementation de l'économie rurale créeront une classe de paysans sans terre et accroîtront l'afflux des ruraux pauvres dans les villes.

Plusieurs observateurs ont prédit une augmentation de l'afflux d'«*indocumentados*» (illégaux) aux États-Unis, surtout parce que l'ALÉNA n'a pas exempté de la libéralisation le secteur crucial du maïs (même si sa libéralisation sera étalée sur 15 ans). La population rurale du Mexique s'élève encore à 23 millions d'habitants (INEGI, 1992, p. 12). Toutefois, il n'existe que 6 millions d'emplois dans l'économie rurale, dont 1,7 million dans le secteur du maïs (Hinojosa et Robinson, 1992, p. 89); ce genre de vie risque donc d'être menacé. Levy et van Wijnbergen estiment que l'ALÉNA pourrait augmenter de 700 000 (de 1,2 million à 1,9 million) le nombre des Mexicains qui quitteront les régions rurales pour les villes au cours de la prochaine décennie, et qu'une grande partie d'entre eux pourraient aboutir aux États-Unis³. Cette énorme migration est alimentée par des politiques conçues pour favoriser l'agro-entreprise et pour faire disparaître l'agriculture autarcique à petite échelle. Comme nous l'avons vu, ces politiques ne font pas partie intégrante de l'ALÉNA, mais elles sont parfaitement compatibles avec «l'ensemble global» de la réforme néoconservatrice.

La grande majorité des petits agriculteurs ont vu leur situation se détériorer au cours des années 1980 par suite du retrait de l'aide gouvernementale, de la dépression de l'économie et de la libéralisation des importations (OTA, 1992). Depuis 1988, les salaires payés - en chiffres réels - dans le secteur agricole sont en chute libre, et cette chute succède à la baisse qui avait suivi la crise de la dette publique, en 1982. En 1989, 46,5 p. 100 des familles rurales étaient officiellement considérées comme pauvres : elles gagnaient l'équivalent de deux salaires minimum ou moins, soit un revenu inférieur à 200 \$US par mois (OCDE, 1992). Et les perspectives d'avenir ne sont pas meilleures, car la plupart des terres communales sont situées dans le centre

du pays et ne se prêtent pas à une croissance économique axée sur les exportations, d'autant plus que ce secteur traditionnel sera restructuré par suite de l'ALÉNA et des changements constitutionnels récents, qui autorisent la commercialisation des terres communales. Bref, au Mexique, ce sont les cultivateurs sans terre pauvres et dépossédés et les travailleurs itinérants qui vont essentiellement faire les frais de l'ALÉNA.

Détérioration des conditions sociales et contraction de l'espace démocratique

Globalement, l'ALÉNA est propice à une situation dans laquelle les groupes défavorisés des trois collectivités vont vraisemblablement voir leur situation se détériorer. L'aggravation du chômage structurel, particulièrement chez les travailleurs non qualifiés, frappe les groupes sociaux les moins protégés : aux États-Unis, les travailleurs mexicains «sans documents», les autres travailleurs hispaniques et les Noirs; au Mexique, les groupes et les travailleurs marginalisés, surtout dans les régions rurales; et au Canada, les travailleurs non spécialisés et les groupes d'immigrants. Tous vont probablement se retrouver en chômage, perdre leur salaire et leurs avantages sociaux, être forcés de se relocaliser et vivre dans la pauvreté. De plus, les compressions et le démantèlement des programmes d'assurance-chômage et d'aide sociale subventionnés par l'État, pour des raisons aussi bien idéologiques que budgétaires, et le passage global du pouvoir des travailleurs au capital se font essentiellement au détriment des faibles et des défavorisés.

La contraction budgétaire est parfaitement compatible avec l'objectif néoconservateur de l'élargissement de la marge de manoeuvre des forces d'un marché déréglementé sans entraves. La crise budgétaire apporte aussi de l'eau

au moulin de ceux qui veulent réduire les dépenses sociales, comme on le voit tous les jours au Canada. Et cette crise est aggravée par la diminution de l'assiette fiscale résultant de la perte de secteurs d'activité traditionnels, de même que par la baisse des taux réels d'imposition du capital. Tous ces facteurs contribuent à aggraver la situation économique et sociale des groupes les moins favorisés.

Au Canada, la convergence de la récession et de la restructuration, d'une part, et la compression des dépenses et des programmes sociaux, d'autre part, se sont combinées pour créer une situation sociale très difficile, qui se détériore. Le taux de chômage est très élevé selon les normes canadiennes; il a atteint 11,6 % à la fin de 1992, et si l'on tient compte des Canadiens découragés qui se sont retirés de la population active depuis 1989, il s'élève effectivement à 13,3 %, compte non tenu des 2 % environ de la population active contraints au cours de la même période à accepter des emplois à temps partiel en raison de la réduction constante du nombre d'emplois à temps plein (Campbell, 1992).

Le Tableau 1 groupe les indicateurs de l'étendue de la détérioration sociale que subit depuis quelques années le Canada, un pays généralement fier de son filet de sécurité sociale complet et humain. Toutefois, l'impact de la restructuration sur la faim ne figure pas parmi ces indicateurs. Au début de 1993, d'après les statistiques de la banque d'alimentation Daily Bread, de Toronto, 163 000 Torontois avaient absolument besoin des banques d'alimentation pour manger. Plus de 90 % d'entre eux disaient se passer de manger au moins une fois par mois; 42 % étaient des enfants (les enfants représentent 25 % de l'ensemble de la population du Canada); enfin, 29 % ne pouvaient pas se payer le téléphone. La principale cause de cette crise de la faim est la perte d'emplois : 66 % des adultes qui fréquentaient les banques d'alimentation avaient

perdu leur emploi pendant la récession actuelle, qui a commencé en 1990 (Daily Bread, 1993).

INSÉRER LE TABLEAU 1 ICI

La restructuration de l'économie est un phénomène intrinsèquement inégal pour les pays, les régions, les secteurs et les groupes sociaux touchés. Certains en bénéficient; d'autres y perdent. Qui plus est, les coûts économiques et sociaux d'adaptation, à court et à moyen terme, sont inévitablement supportés par la majorité de la population. Au Mexique, les coûts d'adaptation à court terme ont persisté pendant la plus grande partie des années 1980; ils ont eu des effets dévastateurs pour une grande partie de la population. David Barkin (1990) a analysé la baisse du salaire réel et la détérioration des conditions de vie au Mexique au cours des années 1980. Il a souligné la perte d'autonomie alimentaire du pays et l'importance de la crise agricole.

L'inégalité croissante n'est pas simplement un effet secondaire indésirable de la restructuration de l'économie mexicaine. Fondamentalement, le nouveau modèle économique consiste à réduire les coûts de production grâce à la réduction des salaires, des prestations et des allocations sociales, avec des effets prévisibles sur la consommation et sur le pouvoir d'achat de la grande majorité des citoyens. L'impact de la dette publique et de la restructuration de l'économie sur la pauvreté et sur la détérioration des conditions sociales a été manifeste tout au long des années 1980. Le Tableau 2 résume la ventilation des données sur le revenu au Mexique pour 1984 et 1989. Il est significatif que l'inégalité se soit accrue et que le seul décile des familles à avoir augmenté son pourcentage du revenu au cours de cette période de cinq ans soit le plus

élevé! La transformation économique et sociale de la restructuration a servi de mécanisme de transfert du revenu à la première tranche de 10 % des familles riches, qui ont augmenté de 5 % leur pourcentage du revenu national. La concentration de la richesse dans la même période a vraisemblablement été plus marquée encore.

INSÉRER LE TABLEAU 2 ICI

À l'inverse, le pourcentage des familles vivant sous le seuil officiel de pauvreté a augmenté, passant de 18,7 % en 1984 à 28,4 % en 1989⁴. Comme le seuil de pauvreté correspondait en 1989 à l'équivalent d'un revenu familial quotidien équivalant à 6,62 \$US (deux salaires minimums), les statistiques sous-estiment l'incidence réelle de la pauvreté. Il serait plus réaliste d'estimer que, en 1987, la moitié des Mexicains - environ 44 millions - vivaient dans la pauvreté, et que plus de 20 millions vivaient dans une extrême pauvreté. En outre, il n'est guère vraisemblable que l'évolution récente renverse ces tendances inquiétantes. Les possibilités que le modèle de restructuration actuel axé sur les exportations cessera de privilégier les riches et qu'il améliorera nettement le niveau de vie des Mexicains pauvres sont minces (Grinspun et Cameron, 1993b).

L'inégalité croissante et l'appauvrissement des citoyens sont étroitement liés à la désintégration rapide du contrat social entre les travailleurs et le capital. Aux États-Unis et au Canada, ce contrat, qu'on appelle la structure de production «fordiste», a favorisé l'expansion économique rapide qui a suivi la Deuxième Guerre. Le plan fordiste est basé sur une formule simple d'emploi d'une main-d'oeuvre non spécialisée bien payée, ce qui rend possible l'augmentation du pouvoir d'achat de masse et la croissance d'un marché lui aussi de masse. Ce

plan n'est pas compatible avec les besoins actuels de la restructuration; il est maintenant désuet, et l'ALÉNA joue un rôle important dans son rejet. La mobilité accrue du capital nord-américain et son intégration dans une économie à bas salaires comme celle du Mexique sont en train d'éroder le contrat social (Kreklewich, 1993).

La transformation sociale qui résulte de ce phénomène est profondément antisyndicale. Elle a pour objet de créer une population active plus souple (et moins chère). Les syndicats s'y opposent, de sorte que le premier objectif de la transformation est manifestement de réduire leur pouvoir. La mobilité accrue du capital réduit en elle-même le pouvoir de négociation des syndicats, et il faut y ajouter l'utilisation explicite de politiques gouvernementales à la Reagan, Bush, Mulroney et Salinas pour atteindre l'objectif recherché.

Le caractère inégal de la transformation de l'économie est déterminant pour ses implications politiques et sociales. Un processus qui avantage une minorité aux frais de la majorité ne peut pas être démocratique. Comme les Ontariens l'ont récemment constaté, peu importe qu'un gouvernement soit élu démocratiquement : le gouvernement élu n'a qu'une capacité limitée d'appliquer les politiques qu'il a promises pour se faire élire, parce que le puissant lobby du capital (antidémocratique et non élu) s'y oppose, en menaçant ouvertement de fuir avec ses capitaux. Le transfert du pouvoir économique et politique réel à une puissante élite non élue est étroitement lié à la contraction de l'espace démocratique de la grande majorité de la population.

Que faudrait-il faire? La réponse n'est pas simple. Nous ne devons pas revenir aux vieilles formules protectionnistes et bureaucratiques. Nous ne devons pas non plus reconnaître avoir été vaincus par les tenants du programme néoconservateur d'Amérique du Nord, qui ne produira rien de bon, si ce n'est pour

une minorité déjà enrichie. Ce qu'il faut, c'est mettre en place des mécanismes de contrôle démocratique des marchés et du capital. L'administration Clinton pourrait offrir une certaine marge de manoeuvre aux réformes aux États-Unis, mais ces réformes ne se concrétiseront que si l'opposition au pouvoir du capital de l'entreprise privée se généralise et s'organise. L'objectif fondamental des adversaires du capital consiste à souligner que l'épanouissement des êtres humains est la clé du développement économique. Par conséquent, la compétitivité nationale et internationale doit être fondée sur une main-d'oeuvre plus spécialisée, mieux instruite, mieux informée, plus puissante et plus autonome. De plus, nous devons lutter pour faire reconnaître les droits démocratiques de tous les secteurs de la société, et particulièrement ceux des travailleurs et des défavorisés.

Nous ne marquerons des points que si les mouvements sociaux, syndicaux, intellectuels et populaires se donnent la main, au-delà des frontières, en commençant à chercher de véritables solutions de rechange continentales à l'ALÉNA et au programme néoconservateur.

RENOIS

1. Des critiques ont soulevé plusieurs de ces questions, mais sans recevoir l'attention qu'ils méritent (Cavanagh et autres, 1992; Sinclair, 1992; Centre canadien de recherche en politiques de rechange, 1992; OTA, 1992).
2. Les données contenues dans ce paragraphe proviennent de l'OCDE (1992).
3. Étude citée dans Hinojosa et Robinson (1992).
4. Les données contenues dans ce paragraphe proviennent de l'OCDE (1992, p. 119 à 121).

BIBLIOGRAPHIE

Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (non daté) Le libre-échange en Amérique du Nord : Un moyen d'assurer la croissance du Canada par le commerce extérieur, Ottawa.

Armstrong, Jane, 1993, «Toronto Tax Base Shrinks, Weak Economy is Blamed», Toronto Star, 7 janvier.

Barkin, David, 1990, Distorted Development : Mexico in the World Economy, Boulder : Westview.

Barlow, Maude, 1992, «The Road Back», in Crossing the Line : Canada and Free Trade with Mexico, compilé par Jim Sinclair, p. 178 à 188, Vancouver : New Star.

Brazao, Dale, 1992, «Jobless Condemn «Vicious» UI Cuts», Toronto Star, 4 décembre.

Cameron, Duncan (compilé par), 1988, The Free Trade Deal, Toronto : Lorimer.

Campbell, Bruce, 1992, «A Critique of «The Global Trade Challenge» : A Tory Trade Tabloid», Centre canadien de recherche en politiques de rechange, octobre.

Campbell, Bruce, 1992, «Restructuring the Economy : Canada into the Free Trade Era», in The Political Economy of North American Free Trade, compilé par Ricardo Grinspun et Maxwell A. Cameron, New York : St. Martin's.

Cavanagh, John, Gershman, John, Baker, Karen, et Helmke, Gretchen, compilé par, 1992, Trading Freedom : How Free Trade Affects Our Lives, Work and Environment, San Francisco : Institute for Food and Development Policy.

Centre canadien de recherche en politiques de rechange, 1992, Which Way for the Americas : Analysis of NAFTA Proposals and the Impact of Canada, novembre, Ottawa.

Cook, Peter, 1991, «Letting the U.S. Call the Shots», Globe and Mail, 20 février.

Daily Bread Food Bank, 1993, Hunger Profile - Toronto and Area, feuille d'information, Toronto, mai.

Ferguson, Jonathan, 1993, «Families Forced Into Poverty by Deficit-Cutting, Panel Says», Toronto Star, 4 mai.

Grinspun, Ricardo, et Cameron, Maxwell A., (compilé par), 1993a, The Political Economy of North American Free Trade, New York : St. Martin's.

Grinspun, Ricardo, et Cameron, Maxwell A., 1993b, «Mexico : The Wages of Trade», NACLA Report on the Americas, XXVI (4) : p. 32-37.

Grinspun, Ricardo, et Kreklewich, Robert, 1993, «Consolidating the Neoliberal State : Free Trade as a Conditioning Framework» (manuscrit).

Hinojosa-Ojeda, Raúl, et Robinson, Sherman, 1992, «Labour Issues in a North American Free Trade Area», in North American Free Trade : Assessing the Impact, compilé par Nora Lustig, Barry P. Bosworth et Robert Z. Lawrence, Washington (D.C.) : Brookings.

Hufbauer, Gary C., et Schott, Jeffrey, 1992, North American Free Trade : Issues and Recommendations, Washington : Institute for International Economics.

Instituto National de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1992, Estados Unidos Mexicanos : Perfil Sociodemografico, XI Censo General de Poblacion y Vivienda, 1990.

Kreklewich, Robert, 1993, «North American Integration and Industrial Relations : Neo-Conservatism and Neofordism?», in The Political Economy of North American Free Trade, compilé par Ricardo Grinspun et Maxwell A. Cameron, New York : St. Martin's.

Lustig, Nora, Bosworth, Barry P., et Lawrence, Robert Z., compilé par, 1992, North American Free Trade : Assessing the Impact, Washington (D.C.) : Brookings.

Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), 1992, Études économique de l'OCDE : Mexique 1991-1992, Paris.

Office of Technology Assessment (OTA), Congrès des États-Unis, 1992, US-Mexico Trade : Pulling Together or Pulling Apart?, ITE-545, Washington : U.S. Government Printing Office.

Sinclair, Jim, compilé par, 1992, Crossing the Line : Canada and Free Trade With Mexico, Vancouver : New Star.

Sinclair, Scott, 1993, «NAFTA and U.S. Trade Policy : Implications for Canada and Mexico», in The Political Economy of North American Free Trade, compilé par Ricardo Grinspun et Maxwell A. Cameron, New York : St. Martin's.

Velasco Arregui, Edur, 1993, «Industrial Restructuring in Mexico During the 1980s», in The Political Economy of North American Free Trade, compilé par Ricardo Grinspun et Maxwell A. Cameron, New York : St. Martin's.

Tableau 1

Indicateurs de la détérioration sociale au Canada

- Depuis 1989, 415 000 emplois à temps plein ont été perdus pour de bon.
- Le taux de chômage chez les jeunes (de 15 à 24 ans) s'élève à 17 % et augmente constamment.
- Quatre millions deux cent mille Canadiens (16 % de la population) vivaient en 1991 sous le seuil de pauvreté, soit 877 000 (1,8 point de pourcentage) de plus qu'en 1980, année où 14,2 % des Canadiens vivaient sous le seuil de pauvreté.
- Un million cent mille de ces pauvres sont des enfants, ce qui correspond à un enfant canadien sur six.
- Le taux de pauvreté des mères célibataires ayant des enfants à charge s'élève à 62 % et augmente constamment.
- Le nombre des Canadiens inscrits sur les registres de l'aide sociale dépasse maintenant 2 millions, dont 40 % d'enfants.
- Le taux de pauvreté des jeunes familles (moins de 25 ans) a grimpé en flèche; il est passé de 21 % en 1981 à 37 % en 1991.

- Le revenu familial moyen a chuté de 2100 \$CAN en 1991; c'est la deuxième baisse consécutive après une période de six augmentations d'affilée au cours des années 1980. Les statistiques du revenu de 1992 risquent de révéler une baisse plus importante encore.
-

Source : Adaptation de Ferguson (1993).

Tableau 2
Ventilation du revenu au Mexique

Décile des familles	1989		1984		Changement entre 1989 et 1984
	Revenu mensuel moyen par famille \$US	%		%	
I	73	1,6	1,7	-0,1	
II	130	2,8	3,1	-0,3	
III	173	3,7	4,2	-0,5	
IV	218	4,7	5,3	-0,6	
V	272	5,9	6,4	-0,5	
VI	336	7,3	7,9	-0,6	
VII	414	9,0	9,7	-0,7	
VIII	527	11,4	12,2	-0,8	
IX	721	15,6	16,7	-1,1	
X	1750	37,9	32,8	5,1	
Total	461	100,0	100,0		
Coefficient de Gini ²		0,469	0,429		

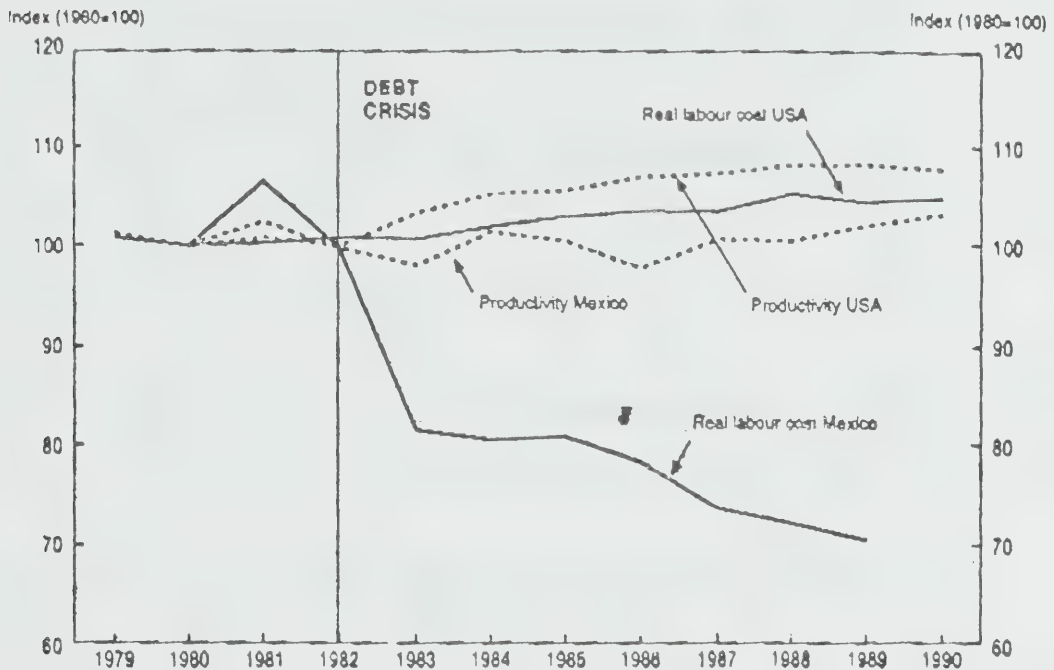
Source : Adaptation de données de l'OCDE (1992, tableau 27, p. 120).

1. Comprend le revenu monétaire et non monétaire exprimé en dollars, avec un taux de change de 2500 pesos au dollar.

2. Les coefficients de Gini pour le revenu per capita sont plus élevés, étant donné que, en moyenne, les familles à faible revenu sont plus nombreuses que les autres.

APPENDIX "FA/23B"

Diagram 14. REAL WAGE ADJUSTMENT IN MEXICO AND THE UNITED STATES



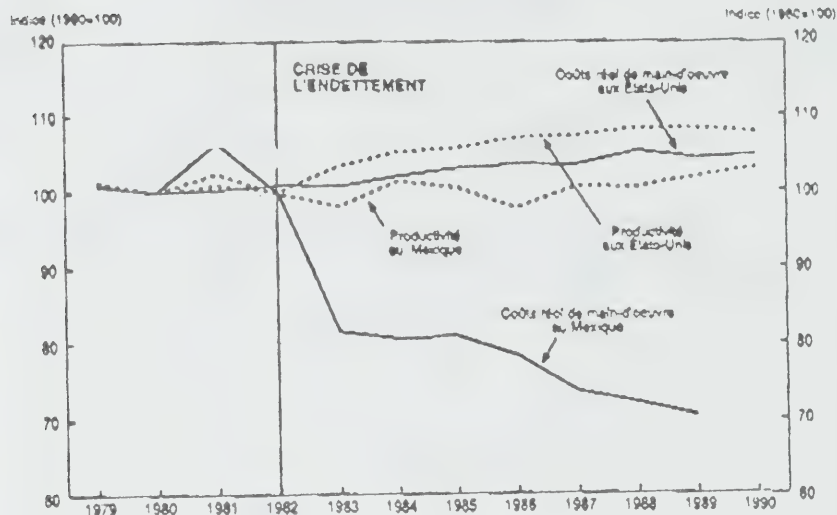
Source: INEGI and OECD secretariat.

Extracted from the "OECD Economic Surveys: Mexico 1992" and reproduced with permission of the author, Peter Sturm and of OECD, Paris, May 26, 1993.

The diagram, 14 "Real Wage Adjustment in Mexico and the United States" has been tabled by Dr. Ricardo Grinspun as "Exhibit 1". This diagram can be found in the "OECD Economic Surveys: Mexico - 1992"

ANNEXE «AE/23B»

Graphique 14. AJUSTEMENT DES SALAIRES RÉELS AU MEXIQUE ET AUX ÉTATS-UNIS



Source : INEGI et OCDE.

Extrait des "Sondages économiques de l'OCDE : Mexique 1992" et reproduit avec la permission de l'auteur Peter Sturm et de l'OCDE, Paris, le 26 mai 1993.

Le diagramme 14 "Les ajustements de salaire véritable au Mexique et aux États-Unis" a été déposé par Dr Ricardo Grinspun comme "Exhibit 1". Ce diagramme se retrouve dans "Les sondages économiques de l'OCDE: Mexique - 1992"

APPENDIX "FA/23C"

**CANADIAN TRADE POLICY IN RELATION TO
REGIONAL FREE TRADE AGREEMENTS:
CAFTA, NAFTA AND WHFTA**

THE GEORGE VAN ROGGEN MEMORIAL LECTURE

by

Richard G. Lipsey

Professor of Economics
Simon Fraser University

and

Alcan Fellow of the
Canadian Institute for Advanced Research

delivered at the Hotel Vancouver

March 22, 1993

CANADIAN TRADE POLICY IN RELATION TO
REGIONAL TRADE FREE TRADE AGREEMENTS
CAFTA, NAFTA, AND WHFTA

I BACKGROUND	1
The Canadian Background	1
The World Background: Globalization	2
The revolution in transportation and communications	2
Globalization of markets for unskilled labour	2
Globalization of goods markets	2
Globalization of trade	3
Globalization of investment	3
Acquired comparative advantage	3
Systems frictions	4
The marketization of Eastern Europe and Latin America	4
II CANADIAN COMMERCIAL POLICY	4
Early Times	4
The National Policy	5
Canadian Policy Turns Outward	5
Growing Problems in the World Trade Regime	6
Canadian Response	7
Why a CAFTA?	7
The Uruguay Round	8
The NAFTA	8
The Structure of the NAFTA	9
The next growth pole?	10
The decision	10
Summary	11
III THE CONTENTS OF THE CAFTA AND THE NAFTA	11
The CAFTA	12
National treatment	12
Specific provisions	12
Dispute settlement	13
THE NAFTA	14
IV ASSESSMENT	15
V THE CRITICS	16
Unemployment in the transition phase	16
Trade Performance	19

How to measure the gains from trade	19
Close examination of trade flows	20
Long Run Inability to Compete	20
Loss of Foreign Investment to the U.S. and Mexico	21
Loss of Control Over Environmental and Social Policies	22
 Resources	22
Water	23
Oil	23
It is Not as Embracing as the EC	24
Country is Gone	24
Added Arguments Against a NAFTA	25
 VI CONCLUSION	26
 ENDNOTES	28

CANADIAN TRADE POLICY IN RELATION TO REGIONAL TRADE FREE TRADE AGREEMENTS CAFTA, NAFTA, AND WHFTA

I BACKGROUND

Canada is a small trading nation operating in a turbulent, globalizing world. Exports provide much of the economy's life blood. Yet these are sold in international markets which are becoming increasingly difficult to penetrate due to rising trade barriers and to increasingly fierce competition from new suppliers.

The Canadian Background

Measured by GDP, and compared across countries by purchasing power parity exchange rates,¹ Canada has:

- the world's seventh largest economy;
- the world's second highest per capita GDP;
- one of the world's higher proportions of total GDP created by exports (around 25%).
- 70-80% of its international trade with the U.S (depending on the year in which you measure it).

The importance of foreign trade as a generator of national income has led Canadian policy makers to follow a relatively consistent policy of trade liberalisation over the last 50 years. The key aspects of that policy are to gain increased access to foreign markets, while making the existing access more secure. This leads to a policy of reciprocal trade liberalisation: if we are to urge other countries to open their markets to our exports, we must be willing to open our market to their exports.

Of course, reciprocal trade liberalisation is no concession, since trade is a two way affair from which both partners gain.

The World Background: Globalization

The last few decades have seen a revolution in the world's economies as fundamental as the First Industrial Revolution, which took production out of the cottages and into the factory in the late 18th century.

The revolution in transportation and communications: At the root of these modern changes has been a revolution in communications and data processing, in which such things as world-wide, long-distance telephone dialling, fax machines, reliable courier services, satellites, fast-travel by-jet-aircraft, growing power and speed of computers along with world-wide computer linkages, have vastly increased the speed and reliability of communications, while drastically cutting its costs. As a result, many aspects of national economies are becoming less and less distinct as they become increasingly a part of one *globalized economy*.² No longer are national markets separated from each other by high transport costs and producers' ignorance of foreign market opportunities. Today, firms in many industries face competition from firms located literally all over the world.

Our characteristic production process in which small, decentralized parts producers feed their outputs into large centralized assembly plants, grew up in the late 19th century with the introduction of the electric motor. High transport costs and coordination difficulties then dictated that parts manufacturers all be located within a few hundred miles of the main assembly plant. The modern revolutions in transport and communications have led to a world-wide sourcing, with parts producers located all over the world wherever costs are lowest.

Globalization of markets for unskilled labour: When parts and assembly were all in one area, there were many jobs in advanced countries for unskilled labour and it could command relatively high wages as long as *overall costs of production of any product, averaging skilled and unskilled labour*, were lower than in lower wage countries. With the possibility of world-wide sourcing, markets for various types of labour became globalized. If one part required only unskilled labour, it could be produced in some low-wage, less developed country and shipped to arrive at the assembly plant just when it was needed. This has particularly hurt unskilled labour in more developed, higher wage, countries such as the U.S. and Canada. Unions are rightly worried about the loss of less-skilled jobs. But protection of the local market is no solution. In today's fiercely competitive globalizing world, there are fewer and fewer local markets left. Globalization is dependent on the communications revolution, which allows production to be coordinated world-wide, not on tariffs. Solutions such as upgrading labour skills, and other ways to preserve our high living standards by creating high-value-added jobs, need to be employed as a matter of urgency.

Globalization of goods markets: As a result of the convergence of incomes and experience due to world-wide communication, middle-class consumers with North-American-style tastes have emerged in Europe and elsewhere. While tastes are in many

ways converging, there is also a growing taste for product variation. No longer are consumers content to buy a product produced in only one or two main variations just because it is cheap. There is now a demand for technologies that can produce a major product line in myriad variations for different countries and different types of consumers.

Globalization of trade: One consequence of these phenomena is a globalization of trade, with most developed countries trading in volume with most other countries, both developed and developing. Trade has been growing faster than GDPs throughout most of the period since the Second World War.

Globalization of investment: Globalized firms selling goods around the world need presences in many countries, both to produce (components and final goods) and to develop competitive strategies suitable for the local conditions in major markets. Globalized firms selling services need presences in all of their markets because a service normally cannot be sold without an establishment from which the service is dispensed. As a result, competition to sell goods abroad has often given way to competition to secure the favourable locations for investment and R&D activities undertaken by multinational enterprises. Over the 1980s and 1990s, foreign direct investment (FDI) has been increasing at four times the rate of international trade flows.

The globalization of investment has given increased importance to multinational enterprises (MNEs), which are the instrument of such investment. Canada is now an important source of outward-bound foreign direct investment (FDI) as well as being an important recipient of inward bound investment. The Canadian nationalists who would restrict the flow of inward-bound FDI are almost alone in a world in which attracting high quality FDI is the name of the game even among the poorer countries. Today, the whole world is in competition to attract FDI.

Acquired comparative advantage: In this new, knowledge-based world of multinational enterprises, many countries' comparative advantages depend more on acquired knowledge and skills than on nature-given endowments. If comparative advantage depends mainly on skills that are acquired by management and labour -- and possibly also on human institutions -- then it no longer seems to be beyond policy control; instead it can be "shaped" by government policy. Furthermore it can be lost by bad policy at least as easily as it can be acquired by good policy. Footloose industries which are free to locate in many countries create harmonizing pressures on domestic policies. Get your policies out of line with other countries, and footloose industries will move elsewhere. In the globalized world all policies impact on FDI and competitiveness.

Opponents of the FTA argued that the removal of modest tariffs would set up pressures that would cause Canada to harmonise its policies with the U.S. Such pressures exist with or without free trade. *Harmonizing pressures depend on the mobility of capital and skilled labour, not on tariff rates.*

For example in the 1950s and 1960s, the U.K. lost its film industry and many of its successful pop groups because its tax policies drove them abroad. Their exit was independent of the level of U.K. tariffs. Similarly Canadian policy makers have always known they must not get Canadian tax and other policies too far out of line with the U.S. or they would risk an exodus of firms and people. Any exodus in response to policy differences depends on people and firms being free to move and is, by and large, independent of whether Canada levies 10% or 2% tariffs on U.S. imports.

Systems frictions: As a result of the developments surveyed above, the boundary between trade policy and domestic-economic policy (in particular industrial policy) is becoming increasingly blurred in today's world. The Canadian trade policy expert, Sylvia Ostry, calls these "systems frictions".³ Different systems of domestic policies used to be accepted as background noise to the international game of competition in selling goods. Today, with services, investment, and other matters looming large, these different systems impinge in major ways on international trading and investment relations. Thus, different domestic systems come into conflict and strong pressures are exerted either to harmonize them or to manage the trade that is affected by them.

The marketization of Eastern Europe and Latin America: This is closely related to globalization. First the Asian Tigers, Hong Kong, Singapore, South Korea and Taiwan, then many other countries in S.E. Asia, now Mexico, Chile, and other countries in Latin America are abandoning their inward-looking policies and moving to more market-based economies. The old policies -- with high tariffs, indiscriminate subsidies, state-owned monopolies, and industrial growth based on import substitution -- were viable in the less integrated world of earlier decades; they make much less sense in today's globalized world in which MNEs do much of the production and trading. Outward looking policies require both a general market orientation and an acceptance of globalization, which implies accepting foreign-owned MNEs.

The winds of change are blowing across the world from VietNam to Argentina: inward-looking, non-market oriented, paths to growth are much less viable in today's globalizing world. Outward looking, market-oriented policies are being adopted throughout much of the world and, as this happens, more and more countries are achieving catch-up rates of economic growth in the range of 5-8% per year. Whatever temporary setbacks occur in the movements towards more market-oriented economies, the general thrust towards market liberalisation is here to stay.

II CANADIAN COMMERCIAL POLICY

Early Times

In 1854, Canada signed the Reciprocal Trade Treaty with the U.S. which introduced free trade in a wide range of primary products. Then, U.S. concern over some new Canadian

tariffs and over the U.K.'s support of the South in the civil war, led it to abrogate the Treaty in 1866. Attempts on the part of Canada to restore free trade with the United States were ineffective and the efforts finally languished.

The National Policy

In 1879, Canadian policy turned inwards with Sir John A. Macdonald's National Policy which raised tariffs to protect the home market. It attracted foreign firms to serve that market with "tariff-factories", assisting central Canada's industrialization. Later, in one of the typical ironies of nationalist sentiment, Canadian nationalists bemoaned the branch-plant nature of Canadian manufacturing which was the direct result of nationalist economic measures that protected the Canadian market from imports.

In 1911, the two countries negotiated a substantial bilateral reduction of tariffs, but before the agreement could be ratified, a Canadian election intervened and the pro-free trade Liberal government was resoundingly defeated.

In the late 1920s and early 1930s, largely in response to the Great Depression, world tariffs rose to alarmingly high levels. World trade and world prosperity shrank drastically as each country tried to raise employment by restricting imports, only to find that exports were falling as other countries did the same. The result was a greatly diminished volume of trade and income with no increase in employment. Canada, as a small trading nation, was profoundly hurt by this bout of world protectionism. From that time on, Canadian policy makers have recognized the overriding importance to Canada of keeping world markets as open as possible.

Canadian Policy Turns Outward

In the late 1930s, Canada and the U.S. signed two reciprocal trade liberalising treaties. These were the first steps in the turn around from the National Policy to an outward looking policy of trade liberalisation that has been a consistent theme of Canadian trade policy ever since.

In 1948, a free trade agreement with the United States was discussed at some length but the private discussions were broken off without any public debate when the prime minister, W.L. Mackenzie King, expressed his disapproval.

The decisive event that confirmed Canada's outward-looking trade policy came in 1948 when Canada became a founding member of the General Agreement on Tariffs and Trade (the GATT). This committed Canada to an outward looking policy of trade liberalisation. Over a period of 40 years, under American leadership, the GATT rolled back tariffs among developed countries from the high levels that ruled in 1945 to the

very low current levels. After a number of minor rounds of tariff reductions, the two major ones occurred in the 1960s under the Kennedy round, and in the late 1970s and early 1980s under the Tokyo round.

At the end of the Tokyo round phase-in period, tariff on goods in industrialized countries were at historically low levels -- averaging less than 5% in the United States and about 10% in Canada. *Such was the magnitude of these cuts, that by 1985 Canada had removed approximately 80% of the tariff barriers which it had in 1935!*

The Canadian economy underwent major structural adjustments to these tariff cuts, particularly as a result of the Tokyo and Kennedy rounds. *In almost every industrial classification, Canadian imports rose as did Canadian exports.* In other words, Canadian producers specialised in producing what they could do best while other goods were imported, just as theory predicts. These big changes took place without major public debate and without major outcry over any perceived massive economic dislocation. On the evidence, by 1980 the Canadian industrial economy had grown up and could compete in the world league without tariff protection.⁴

Growing Problems in the World Trade Regime

By the time the Tokyo round tariff cuts had been phased in, the world multilateral trading system was under growing stress. Protectionist sentiment was rising in many countries and the GATT was having increasing difficulty containing the use of nontariff barriers to trade. The Director General of the GATT spoke of a crisis in the world trading system.

Most importantly from Canada's point of view, the U.S. which had been the moral leader in the trade liberalisation movement, was undergoing a rise in protectionist sentiment. An evolving array of nontariff barriers (NTBs), in particular countervailing and antidumping duties, allowed these sentiments to obstruct trade.

There were several causes of this historic U.S. turnaround and there is little space to go into them here. Suffice it to mention two major causes. The first was the enormous budget deficits that resulted from tax cuts and expenditure increases in the early years of the Reagan administration. The macro economic links between the budget deficit (or more precisely between net national dissaving) and the trade deficit are not well understood outside the economics profession. Thus it was easier for Americans to blame foreigners for unfair trading practices than to understand that their own economic policy was to blame through a mechanism that linked the budget deficit to the trade deficit.⁵

The second major cause was a series of spectacular failures of U.S. firms to compete with their Japanese rivals in such area as automobiles, TVs and micro chips. It is a matter of debate how much these competitive failures contributed to the trade

deficit, but they were visible and dramatic and they fed the widespread belief that America was losing its ability to compete.

So the feeling grew that U.S. industries needed protection as a result of a combination of their own competitive difficulties and unfair trading practices on the part of foreign nations.

Canadian Response

Vitaly concerned with the growing crisis in the world trading system, many Canadian observers surveyed Canadian policy options. A series of reports from the Economic Council of Canada, the Senate Committee on Foreign Affairs, the second of two by the Department of External Affairs, the C.D. Howe Institute, the Business Council on National Issues, and the Canadian Manufacturers Association, all recommended bilateral trade liberalisation with the U.S., and some went as far as to advocate a Canadian American Free Trade Agreement (a CAFTA). The MacDonald Royal Commission played a crucial role in advocating free trade with the U.S. Its intervention was doubly impressive because its chairman, former Finance Minister, Donald Macdonald, had been a Canadian nationalist in the 1970s.

Why a CAFTA?: The arguments for Canada seeking an FTA with the U.S. were both defensive and offensive. The defensive reason was that the best defence against rising U.S. protectionism was to act bilaterally to eliminate all tariffs and contain the use of nontariff barriers. Opponents argued that Canada would inevitably lose if it tried to negotiate an agreement with the U.S. Supporters pointed to the well-established principle of international law that: *Small countries have more to gain from imposing the rule of law than do large countries who can expect to be the winners in an unregulated game involving naked power.*

The continuing rise in U.S. protectionism, and the continuing misuse of its U.S. "trade remedy laws",⁶ has amply confirmed the predictions of the FTA supporters. Recently Simon Reisman, the chief negotiator of the FTA, accused the U.S. of "acting like thugs" in their use of trade remedy laws as non-tariff barriers (NTBs) to trade. This comment was immediately seized upon by critics as a reason for abrogating the agreement -- an argument which Reisman did not make, no doubt because it is a silly argument. The more the U.S. acts like a thug -- assuming it really does so -- the more protection the FTA gives to Canada. That protection is far from perfect, but it is better than is available to the rest of the world which does not have the FTA's dispute settlement mechanism to fall back on. Other countries who have suffered from U.S. protectionism find it incomprehensible that we would seriously consider giving up our hard-won protection.

The offensive arguments for the CAFTA were that the Canadian economy had matured and was ready to compete openly in world competition. The infant industry stage was passed when Canadian firms successfully weathered the removal of 80% of their tariff protection, and it was time to remove the last 20%. This would allow successful Canadian industries further access to the U.S. market which would generate employment to replace the employment lost when less successful industries declined. Opponents worried that Canadian industries could not compete and that firms would leave in a mass exodus, taking employment with them. Supporters replied that Canadian industries had already quietly adjusted to two big rounds of multilateral tariff cuts, so there was no reason to think they could not adjust to the final round in which tariffs were eliminated on most trade. *In the tough world of rapidly globalizing international competition, if Canadian firms could not compete in the U.S. market, they could not compete anywhere.*

Two years into the CAFTA, employment was up 200,000 (not due to the CAFTA), restructuring was going according to plan and foreign investment seemed to be responding favourably.⁷ Then the country was overtaken, as was the rest of the industrialized world, with the most severe recession since the Great Depression of the 1930s. Opponents blamed the resulting job loss on the FTA, about which more later. The government was unable to get out a strong message to contradict the extravagant claims made by the FTA's detractors. As a result, rising hostility to the FTA was expressed in public opinion polls.

The Uruguay Round: At the same time, the Uruguay round of GATT negotiations dragged on. Agreement on some path-breaking new deals on many of the problems that plague the rapidly changing world of trade and investment hangs in the balance because of a seemingly intractable dispute over agricultural subsidies. The concern over the future of the GATT that many of the supporters of the CAFTA expressed in the mid 1980s has been amply confirmed. We can only hope that this institution, which was critical in creating postwar international prosperity, survives this round of negotiations. The world in general, and Canada in particular, will be enormous losers if the GATT fails at this critical juncture.

Critics had argued that the FTA would deflect Canadian negotiating efforts from the GATT. In contrast, Canada has exerted major efforts to bring the round to a successful conclusion.

The NAFTA

In the midst of this situation -- declining public support for the FTA and continued uncertainty about the future of the GATT -- Mexico approached the U.S. to negotiate a bilateral U.S.-Mexico FTA. Official Canada was caught unprepared.

The government was placed in a difficult position. Standing at an all time low in the public opinion polls, they needed a new divisive trade issue like they needed a hole in the head. Yet could they afford to stand aside and let the Mexicans negotiate a bilateral deal with the U.S.?

Political expediency, and the lack of a major trading and investment relation with Mexico, argued for doing nothing. On the other side, however, was an important set of longer-run considerations to which I now turn.

The Structure of the NAFTA: The whole of Latin America was finally on the move. The old inward-looking policies had failed and a movement towards unilateral liberalisation of the internal and the external economies was already well advanced in Mexico, Chile, and several other countries of Latin America and the Caribbean Basin. The governments of these countries perceived that one way of following through with these reforms was by negotiating free trade agreements with their neighbours. A series of overlapping agreements were evolving, but the logical extension of the liberalising policies, at least for many countries, was to negotiate an FTA with the United States. Mexico and Chile were anxious to do so and, if they succeed, others will not be far behind. The beginnings of a movement towards a wider, Western Hemispheric FTA, a so-called WHFTA, could already be perceived.

When Mexico approached the U.S., the direction of the evolution of hemispheric trade liberalisation hung in the balance. One model for its evolution was the so-called "hub and spoke model" in which the U.S. acted as "hub" by establishing bilateral agreements with a series of countries who became the "spokes". Only the hub country has tariff-free access to *all* spoke country markets; while the spoke countries, including Canada, have tariff-free access only to the U.S. market.

The hub and spoke model is a recipe for American hegemony over the hemisphere. Although there is no evidence that U.S. policy makers actively pursued such a model, it was about to be thrust upon them if they accepted the Mexican invitation to negotiate a bilateral FTA.

The alternative model goes by the mouthful-name of "purilateral regionalism". In it, all countries are members of a single FTA in which all have equal access to the markets of all member countries. *Purilateral regionalism is a recipe for trade among equals.*

So the first argument for Canada getting involved was to push hemispheric trade liberalisation on the path of multilateral regionalism rather than a hub and spoke development. That Canada managed to do this, is something for which the whole hemisphere should be grateful and of which Canadians should be proud.

Those critics who argued that the CAFTA gave the U.S. too much power should have welcomed the NAFTA initiative as diluting the U.S. power, first by adding Mexico,

then Chile, and possibly others. Instead, they opposed Canada's involvement and, therefore, threw their weight behind the hub and spoke model which would make Canada one spoke while Mexico and other Latin American countries became other spokes all revolving around the U.S. hub. B.C. Premier Harcourt even tried to muddy the waters by referring to the NAFTA as a hub and spoke model (because the US. would be the largest partner) when a basic objective of the NAFTA was to avoid the evolution of a dominant U.S. hub and subsidiary spokes.⁸ *If Canada were to walk away from the NAFTA, Canada would regress to a subsidiary spoke revolving around the U.S. hub.*

The next growth pole? The second argument for Canada's involvement in the Mexico U.S. negotiations is that, although Latin America does not yet loom large in Canadian trade and investment relations, the reform movement in Latin America gives a good chance that many countries in this area will get onto sustained growth paths with "catch-up" growth rates. These typically double real incomes every 8-12 years. The magnitude of this growth effect should not be underestimated; after all, the hemisphere will contain about 1 billion people by the first decade in the 21st century. The advantages of being inside such a growing market will be as large as would be the disadvantages of being outside it -- both to our exporters and to Canada's attractiveness to investment, whether by foreign or Canadian-owned companies.

If the government had chosen to stay aloof from the U.S.-Mexican talks, or if some subsequent government abrogates the NAFTA agreement, there will be incomprehension in Latin America, but let's face it, there will be few tears shed because we are pretty marginal to them right now. If we choose to marginalise ourselves even further, that is our own business. No other country is pressuring us to stay in the NAFTA. There is no U.S. plot to destroy us. It is our decision.

It is hard to understand the case for adding to our already precarious trading status, and for increasing our dependence on the U.S., by staying out of a larger free trade area. It is also hard to understand why we would want to distance ourselves from what may become one of the great growth poles of the 21st century. Today emphasis on S.E. Asia is the fashion; and that area deserves much attention; but fashions have a way of focusing our attention on what is, while we ignore what will be. What will be, could well be, a Latin American boom in the early 21st century. (This still hangs in the balance and many Latin American countries may not pull it off, but can we afford to gamble on the chance that they will fail?)

The decision: Swayed by these arguments, the Canadian government decided, in a critical cabinet meeting in September 1990, to invite itself to the negotiations. I believe the following story is apocryphal but it amply illustrates the difficult decision facing the Canadian cabinet. At the critical moment in the cabinet discussion, the prime minister is reputed to have said: "When you are 25% in the opinion polls, you have to worry about political expediency, but when you are 12%, you can afford to do the right thing." For whatever reason, the cabinet did the right thing: it asked to be included. The U.S. was

cool, but more or less neutral, while Mexico, which had its own election-dictated timetable, was reluctant to admit Canada. The Mexicans worried that our presence would slow the negotiating process. In the end, the Canadians prevailed, and turned a proposed U.S.-Mexican spoke into a NAFTA that was based on purilateral regionalism.

The negotiations were completed in record time and the signed agreement now hangs in the political balance, depending on the decisions of the Clinton administration and the U.S. Senate. The enabling legislation will be passed by the present Canadian government and if it is not scuttled by the U.S., the NAFTA will no doubt be one of the many issues which figure in the Federal election in the Fall of 1993.

Summary

So we see that all these developments fall into place as a consistent policy followed by all Canadian governments since 1935 (with some side deviations into nationalist protectionism against foreign investment through FIRA and the disastrous National Energy Policy in the 1970s and early 1980s). Since 1935, Canada has:

- signed two bilateral trade liberalising treaties with the U.S. in the 1930s;
- become a founding member of the GATT;
- removed 80% of the tariff protection that existed in 1935 without serious complaint from the public, labour or industry;
- supported the current Uruguay round of GATT negotiations with all its negotiating abilities;
- signed an FTA with the U.S. which promises over a ten year period nearly to complete the trade liberalising process begun in 1935 by completely removing all tariffs on the 75% of our foreign trade that we do with the U.S.;
- turned, solely through its own efforts, a possible hub and spoke model of hemispheric trade liberalisation into purilateral regionalism through a NAFTA which is capable of being expanded into a WHFTA.

III THE CONTENTS OF THE CAFTA AND THE NAFTA

The CAFTA provides increased access for Canadian exporters to the U.S. market and increases the security of that access. It also has a number of other important measures. The NAFTA builds on, clarifies, and extends the CAFTA. There is no space

here to go into its details so a short summary must suffice. I begin with the CAFTA, listing some of the key measures which carry over to the NAFTA.

The CAFTA

National treatment: The fundamental principle that guides the CAFTA (and the NAFTA) is the principle of *national treatment*. This means that countries are free to establish any laws whatsoever, and that these can differ as much as desired among member countries, with the sole proviso that these laws must not discriminate on the basis of nationality. So Canada can have any tough environmental laws that it wishes, or standards for particular goods, but it must enforce these equally on Canadian and U.S.-owned firms, and on domestically produced and imported goods. The idea of national treatment is to allow a *maximum* of policy independence while preventing national policies from being misused as concealed barriers to trade and investment. *Many of the losses of sovereignty alleged by the critics of the CAFTA stem from a misunderstanding (wilful or ignorant?) of the concept of national treatment.*

Specific provisions: The specific provisions of the CAFTA provide for the following (as well as much more that I do not have time to enumerate):

- All tariffs are to be eliminated. Some were removed immediately, some were taken off over a 5 year span, and the remainder are being phased out in ten equal increments.
- All existing measures that restrict trade and investment that are not explicitly removed are grandfathered. *This is probably the single most unfortunate aspect of both the CAFTA (and the NAFTA) -- and one that has attracted little attention.* Under it, a large rag-bag of restrictive measures are given indefinite life. A vastly preferred alternative would have been to sunset all of these provisions by negotiating dates at which each would be eliminated. Even a 50-year extension would be vastly preferable to an indefinite exemption.
- A few goods remain subject to serious nontariff trade restrictions. The main examples are supply managed agricultural products, beer, and textiles.
- Trade in covered commercial services is liberalised by giving service firms the right of establishment in member countries and the privilege of national treatment.
- A number of nontariff barriers, such as the tariffs to protect against surges of imports that were used against Canadian shakes and shingles, were eliminated or circumscribed.

- In a few areas, government procurement is opened to cross-border bids.
- Temporary access is given to business persons, professionals, repair persons, etc. These people, who are critical to the operation of modern business, used to risk harassment at the border but can now gain easy access for periods of up to two years to take paid employment. *I can think of no other single measure that would have improved the chances for Canadian performing artists to continue to live in Canada than their inclusion in the temporary access provision. This would have given them the right to sojourn in the U.S. as paid performers. However, the Canadian cultural community requested exemption from the agreement. This no doubt helped the shareholders of Canadian magazines which compete with U.S. publications, but it also denied the temporary access provision to Canadian performing artists. Was this a fit of altruism on the part of Canadian artists towards Canadian capitalists, or was it based on the mistaken assumption that they would lose their subsidies under the FTA? Whatever the answer, the result is very sad: the cultural community denied itself a measure which, if it had been presented on its own, would have won almost universal approval.*
- Investment was liberalised somewhat, with Canada's ability to screen U.S. takeovers of smaller companies being removed, as well as the ability to impose certain performance requirements on the rest. For those who saw a more open investment regime as an important part of trade liberalisation -- now that investment is a complement for trade rather than a substitute -- this was not enough, but it was a move in the right direction. Critics said we had given too much, but with the world's countries in competition to attract high quality investment, the heavy-handed screening of investment that characterised Canadian policy in the 1970s and early 1980s is a thing of the past.

Dispute settlement: By far the biggest setback in the negotiations was the failure to get agreement on a common regime for countervailing and antidumping duties. In place of the new regime that Canadians had (perhaps unrealistically) hoped for, a dispute settlement mechanism (DSM) was put in place. Under it, the domestic determinations that are required for the levying of antidumping and countervailing duties are subject to review by a panel of Canadians and Americans which replaces appeal through the domestic courts. Panels are empowered to uphold the domestic determinations or refer the decision back to the domestic authority -- which in effect is a binding order for a new investigation. The referral can be repeated until the panel is satisfied that the domestic laws have been correctly and fairly applied.⁹

Amid the understandable disappointment at not getting exemption from U.S. laws, and the clamour of opponents that the DSM was worthless, its far reaching importance was obscured. For the first time in its history, the U.S. had agreed to submit the

administration of its domestic laws to *binding* scrutiny of an international panel which would often contain a majority of foreigners. Opponents who complained about imaginary losses of Canadian sovereignty failed to notice this unprecedented reduction of sovereignty accepted by the U.S.

THE NAFTA

The NAFTA incorporates most of the CAFTA, including all of the measures mentioned above. It builds on, and in some cases greatly improves, the CAFTA's provisions -- improvements that will be lost if the NAFTA fails or if Canada withdraws from it. For example:

- it contains much improved rules of origin which determine whether or not a good is made within the area and hence allowed to move duty free among the three countries;
- it significantly expands the coverage of services, changing the CAFTA rule of "you are excluded unless you are listed as being covered" to the NAFTA rule of "you are included unless you are listed as exempted";
- it improves customs administration procedures reducing the amount of discretion exercised by border officials;
- it increases the amount of government procurement open to suppliers from other NAFTA countries;
- it includes a limited opening of financial services to entry from firms based in other NAFTA countries;
- it contains a significant liberalization of the investment scheme and national treatment, while permitting each country to screen a substantial amount of foreign investment when it proposes to enter the country;
- it includes some intellectual property protection absent from the CAFTA;
- it improves the DSM in many ways, including the ingenious move of letting each nation choose the foreigners who will be on a dispute settlement panel from the list provided by the foreign nation, yet it contains some less welcome constraints on the ability of DSM panels to find domestic administration of AD and CV laws unsatisfactory.

IV ASSESSMENT

By and large, the CAFTA has worked much as was expected, although it is still too early to determine its long range effects.

- Business has clearly restructured in the direction of export orientation period.
- Foreign investment has been encouraged; although it will be years before the magnitude of the induced increase in foreign investment can be reasonably estimated.
- Exports to the U.S. are buoyant and expanding much faster than exports to the rest of the world, indicating that the tariff reductions are having their expected effects.
- Thirty four Canadian industries have increased market shares in the U.S., while only 11 industries had their market shares decline.
- Most difficulties are being felt in import-competing industries which is what theory predicts. An agreement such as the CAFTA brings its advantages by encouraging a movement of resources out of protected, but inefficient, import-competing industries, which decline, and into efficient, export industries which expand because they have better access to the markets of other members countries.
- The DSMs have worked remarkably well.¹⁰ Panel members have reacted as professionals not as nationals. Cases have been decided on merits and there have been no serious allegation that decisions were decided on national grounds.

Close to 25 such cases have arisen, most of them involving appeals against U.S. determinations on countervail and antidumping issues.¹¹ In cases against the U.S., the panel must decide if the U.S. decision is "...unsupported by substantial evidence on the record, or otherwise not in accordance with laws." Most interesting to Canadians are the two cases in which the U.S. tried unsuccessfully to avoid panel decisions.

- In the red raspberries case, the Department of Commerce reacted to a panel referral by simply giving a better explanation of its behaviour and holding to its original determination. The panel then directed the Department to calculate the alleged Canadian dumping in a different way. When it did so, the case for dumping evaporated.

- In the frozen pork case, the panel found that the U. S. agency (the ITC) had reached findings that "... rely heavily on, or flowed directly from, faulty use of statistics." The ITC responded by strengthening the case for its original finding and reasserting that finding. The panel then reported that the ITC's findings were "...not supported by substantial evidence." On the urging of the ITC commissioners, and with substantial congressional pressure, the U.S. government then appealed the decision to the Extraordinary Challenge Committee, which is meant to be invoked only in the most extreme cases. The ECC then unanimously upheld the panel. There can be little doubt that in the absence of the FTA, the decision of the ITC against Canada would have stood. It is even more remarkable that after the panel's decision, heavy American political pressure could not reverse the result.

If anyone had told me in 1985 that the U.S. would allow an international panel, on which there would not necessarily be a majority of U.S. citizens, to judge the fairness with which U.S. agencies administered U.S. laws, I would have told them they were hallucinating. Yet that is what the CAFTA has achieved. (Of course Canada does the same with respect to how it administers its laws.) It is not surprising that the Agreement's dispute settlement mechanism (DSM) is the envy of the world. Nor is it surprising that those familiar with it react with derision when critics dismiss the DSM as worthless.

V THE CRITICS

From the time the CAFTA was first proposed, critics have attacked it on many grounds. The government, aided by a group of private-sector supporters, was able to argue strongly the case for the FTA right up to the time of the 1988 election. Since that time, the private-sector supporters have been occupied with other things and the government has been unable to establish in the public's mind a convincing case for the FTA against the rising criticisms of its detractors. As a result, a large portion of the public thinks, not only that the agreement has been a major cause of the unemployment brought about by the current recession, but that it has been a spectacular failure in other ways as well. To sustain this view, some kind of a conspiracy theory, or crass stupidity, is needed to explain why, in the face of a failure so spectacular that it is obvious to ordinary observers without any sophisticated economic analysis, the federal government, business leaders, several provincial governments, most economists, seek to expand the CAFTA into a NAFTA. Critic Mel Hurtig has no doubts on this matter he asks and then answers: "Stupidity or conspiracy. Perhaps both?"¹²

Unemployment in the transition phase

Probably one of the most successful strategies of the critics has been to focus attention

on the alleged employment effects of the CAFTA. Economists have been clear from the outset that the long-run effects of trade liberalisation have little or nothing to do with the average rate of unemployment. *There is no body of economic theory, and there is no body of established evidence, showing that the average amount of a country's employment, or unemployment, is related to the height of the country's tariffs and other trade restrictions once a transitional adjustment period is over.*

Trade liberalisation gives opportunities to specialise in the things one can do best and therefore to earn higher incomes and profits than when one produces inefficiently under tariff protection. *Trade liberalisation is about the quality, not the quantity, of jobs; if there have been no job losses, then the agreement has failed in its main objective of replacing bad jobs with good jobs.*

To the critics who say this is a new argument, it can be found in any economics text book written at any time over the last hundred years. It is what the doctrine of comparative advantage is all about.

These are profound ideas. Yet by focusing attention on the possibility of short term job losses, the opponents drew the supporters into an argument that made it seem to the public that the agreement would have long term consequences on jobs. The government, did not help by trumpeting that "Jobs, jobs, and more jobs" was what the agreement was all about.

As a result, we have a monumental argument about a red herring: any employment effects that the agreement will have are transitory and will depend on the balance between jobs lost in industries that shrink and jobs gained in industries that grow. However, few of the critics have felt the need to make any estimate of jobs created by the agreement; instead, they have concentrated on allegations about growing job losses.

Of course the FTA is having short term effects and these include effects on the overall amount of employment and unemployment. The problem is that these effects, whatever they are, have been obscured by the world-wide recession from which Canada is just now emerging --- and in which Europe is still mired. Clearly, if we are to talk of the FTA causing short-term job loss and job creation, we must talk of its effects *net of the cyclical loss of jobs which would have happened, agreement or no agreement.*

Many detractors, however, were not restrained by an attempt to be objective about a difficult task in economic measurement. Instead, they sought to blame the CAFTA for the bulk or, sometimes when no one who knew better was listening, the whole of the job loss in the recession from which we are just emerging. For example, Mel Hurtig has this to say about the job losses.

"Those who have betrayed Canada now say that the hundreds of thousands of lost jobs and the hundreds of thousands of new unemployed were not caused by the trade agreement, they were caused by the recession. That is like saying that drunkenness is caused by falling down. The high interest rates and high dollar, and the outflow of investment and the haemorrhaging of profits and service payments out of Canada, are all intrinsically intertwined with the agreement. Yes, the recession will end, but the human and economic debris will be with us for as long as we can see into the future."

In fact, no one knows how much of the job loss is due to the CAFTA tariff reductions. What we do know is that Canada in general, and Ontario in particular, has been very badly hit by a serious, world-wide recession. We also know that the job losses throughout the country have a number of causes:

- First, and foremost is the cyclical loss that will be replaced when the recession ends.
- Second, there is the restructuring of the older industries under the impact of a changing and globalizing world economy. Much of that restructuring took place south of the border in the previous recession of the early 1980s. There, the old smoke stack industries gave way to the "rust belt" as readjustment was widespread. Ontario and Quebec were shielded from that readjustment by a severely undervalued dollar (due to capital movements). As a result, the readjustment did not occur then, nor did it occur during the prolonged recovery that brought prosperity to efficient and inefficient firms alike during the mid and late 1980s. Then came the recession of the early 1990s and which coincided with an overvalued Canadian dollar. So all of the structural readjustment that had taken place over 10 years in the U.S. border states took place in Canada over one recession.
- Third, there is a *world-wide* readjustment of the location of manufacturing industries, particularly those that use mainly unskilled labour, due to the globalizing of the economy that I spoke of earlier in this lecture. This has everything to do with globalization and nothing to do with tariff changes.
- Fourth, the Bank of Canada undertook to drive the inflation rate to zero just as the adjustment to the FTA was taking place. This drove the absolute level of interest rates, and the spread against the U.S. rates, to high levels.
- Fifth, partly as a result of high interest rates, and partly as a result of the budget deficit that sucked foreign funds into Canada, the C\$ was overvalued, throughout the recession.

One thing that is clear is that the effect on competitive positions of a reduction of preferences for those firms that enjoyed tariff protection (many were already operating under zero tariffs) was small in relation to the effects of a dollar that was overvalued by at least five percent, high interest rates, structural adjustments, and the globalization of the market for unskilled labour.

It should not go unnoted that other commentators were perpetrators of the same exaggeration as were the critics of the CAFTA. The financial press has contained numerous articles criticising the Bank of Canada for its zero-inflation policy. These articles typically blamed all of the recession-induced unemployment on the Bank -- with no acknowledgement that the recession was worldwide and would undoubtedly have severely hit Canada whatever the Bank's monetary policy. (No doubt the Bank had some marginal effect in increasing the severity of the recession, but quantifying that effect is close to impossible over so short a time period.)

Trade Performance

A long line of critics have sought use of the trade statistics to show that the FTA had failed. A persistent letter writer to the Globe and Mail, J. L. Orr, has argued that the *balance* of payments is the correct way to judge the success or failure of the agreement.

How to measure the gains from trade: One of the hoariest old fallacies is that trade is a zero sum game in which one country gains at the expense of the other. In this outmoded, mercantilist view, the gains from trade depend on the balance of trade: only by selling more to foreigners than we buy from them can we gain. If this mercantilist doctrine were correct, there would have been many years in which Canadian auto workers gained nothing from Canadian auto production since the balance of auto trade was a small negative amount in those years. Go tell that to Ontario and Quebec auto workers with their high-income jobs! Or, on a grander scale, each country's gain from trade would be some other country's loss, since one country's trade surplus must be another country's trade deficit. As a result, according to mercantilism, the whole world gains nothing from trade since the balance over the whole world is necessarily zero (at least until we open trade with other planets).

No, the mercantilists and their modern day advocates such as Orr, are wrong: *The gains from trade depend on the amount not the balance of trade.*

Trade allows each firm, industry, and country to specialise in producing the things it can produce most efficiently and to trade these for the products that others can produce most efficiently. It takes a few hours to show a class of freshmen the details of how the price system makes this work out. But work itself out it does. It follows that trade raises world income by allowing production to be centred in the most efficient places, while the gains depend on selling what you produce efficiently in return for

buying what others produce efficiently. This is why the gains depend on the amount of trade. Indeed, the ideal balance, from a trading point of view, is a zero balance -- the value of what each country buys from others is equal to the value of what it sells to others. (Capital movements complicate this simple picture in ways that are not relevant to my topic today.)

Seeking for whatever numbers look bad, the critics often shift from the balance of trade (which is what tariffs do affect at least in the short term) to the balance on current account, which includes the balance on service trade and the enormous deficit balance of interest and dividends resulting from Canada's position as a net international debtor. No matter how much we may deplore our foreign borrowing to finance government expenditure, no one has ever tried to lay that at the FTA's door.

Close examination of trade flows: By far the best attempt to make a preliminary judgement of the effects of the FTA using trade statistics comes from the C.D. Howe Institute.¹³ Their detailed study of the trade statistics show:

"...that, in fact, Canada's exports to the United States over the FTA's first three full years of operation performed the strongest in those sectors that were liberalised by the agreement -- particularly nonresource-based manufacturing. In contrast, Canada's exports to other countries and in sectors not opened by the FTA languished. These developments belie expectations by opponents of the deal that the FTA would make Canada more dependent on exports of natural resources, or that freer trade with a slow growth economy like that of the United States would reduce Canada's potential for growth."

More specifically, Canada's exports of goods have increased by 16 percent since the CAFTA began. The big gains have been mainly into the U.S. market, and have occurred in spite of an overvalued Canadian dollar and sluggish overall growth in the U.S. economy. Furthermore, the gains in exports have been concentrated in high-value-added manufactured goods rather than in resource industries. Also many of those services for which trade was liberalized by the FTA have gained impressive increases in U.S. sales at the time in which sales were falling in other markets. So the story goes on. Although statistics have been sorely misused and abused in this debate, it is hard to argue with the impressive evidence that the CAFTA has greatly increased Canada's access to the U.S. market in spite of several severe handicaps, particularly in terms of high C\$.

Long Run Inability to Compete

Pessimists urged that the Canadian economy would not be able to hold its own in open competition with the more advanced U.S. economy. After all, Canadian exports rose

every time tariffs were cut following the successive rounds of GATT negotiations and there was no reason to believe that the reactions to the current round of tariff cuts would be any different.

The same critics who argued that Canadian firms would be overwhelmed in open competition with the advanced U.S. economy subsequently argued that Canadian firms would be overwhelmed in open competition with the relatively backward Mexican economy. It is hard not to detect a certain lack of confidence in Canada: apparently Canadians can compete with neither the more advanced economies such as the U.S. nor with the less advanced ones such as Mexico. Presumably then we can compete with no one!

The argument misses the role of the exchange rate as an equilibrating mechanism. Poor, intermediate, and advanced nations trade successfully with each other the world over. The level of living standards depends on each country's productivity. But the ability to trade depends only on being able to produce something that is wanted, while the exchange rate ensures that exports can be sold. This was the message of David Ricardo in the early 19th century and it is as important and, as little understood, today as it was in Ricardo's time.

Loss of Foreign Investment to the U.S. and Mexico

A similar lack of confidence was shown in the investment debate. Critics said that the CAFTA would lead to an exodus of Canadian-based firms to the more dynamic U.S. market. They argued that Canadian producers were only here because of the high tariffs and would relocate in the U.S. once tariffs were removed. Supporters replied that some tariff factories, that in any case the nationalists disparaged, would depart, but that many Canadian and foreign owned firms were in Canada because of its specific advantages and they would remain and prosper. Subsequently, the critics argued that the NAFTA would lead to an exodus of Canadian based firms to relatively backward Mexico. Evidently Canadian firms will go anywhere but Canada whenever we trade freely with another country!

This ignores the purpose of the CAFTA and the NAFTA which is to rationalise production with high productivity industries expanding and lower productivity ones contracting or emigrating if they can produce more cheaply elsewhere. This is what happened with every GATT-negotiated tariff cut from 1950 to 1985. Already we have seen Canada shift from being a net exporter of capital in the early 1990s to once again being a net importer in the early 1990s. All too many critics manage simultaneously to deplore the inflow of foreign capital (Hurtig, Chapter 11: Open for Business and Up for Sale) while lamenting an alleged exodus of capital for the U.S and Mexico (Hurtig: Chapter 6: Heading South) and no one has produced any reason why the reaction to the latest tariff cuts should suddenly be the exact opposite of all previous reactions.

In any case, keeping out of NAFTA would not improve the prospects of holding investment in Canada. Surely it is perverse to argue that firms will be more likely to invest in Canada when they only have tariff-free access to the U.S. than when they have such access to both the U.S. and Mexico, plus the prospect of further access as other countries accede to the NAFTA.

The unrealistic nature of the case against NAFTA is nowhere better revealed than in this investment debate. No doubt there is already pressure for some firms to relocate to Mexico due partly to the globalisation of the market for unskilled labour about which I spoke earlier. No doubt that pressure will be increased when Mexican-located firms have tariff-free access to the U.S. market, which we cannot stop from occurring. But how could anyone argue that Canada will become *more* attractive to foreign firms if we deny Canadian-based firms the access to the Mexican market that they could get by locating in the U.S.?

Loss of Control Over Environmental and Social Policies

A string of critics have argued that we lost control over environmental and social policies through the CAFTA and will do so even more through the NAFTA. Most of their criticisms were based on a misunderstanding of the doctrine of national treatment. There is nothing in either agreement that gives the U.S. any say over any such Canadian policy.

For example, critics argued that if hospital and other social services wished to privatise their administrations (which many have already done), they would have to allow American management firms to apply, and if the Americans were successful, they could introduce American practices, even where these were unacceptable to Canadian Provincial authorities. This was a total misrepresentation: first, since provincial procurement is exempt from the FTA, the provinces are not constrained to take bids from anyone; second, by national treatment, when an American firm is awarded a contract, it is bound by all Canadian laws, rules and regulations.

We could go on listing such arguments and their rebuttals indefinitely. For example, during the debate over the CAFTA, I struggled to keep my temper while debating partners told the audience of such horrors as aids-contaminated blood soon to be for sale on Toronto streets. No horror story was too extreme. Suffice it to say that none of the vast array of horrors the critics predicted has come to pass. You can be sure that if any one of them had, it would be all over the front pages of the press, and would feature in speeches by all the prominent critics.¹⁴

Resources

Opinion surveys show that Canadians identify themselves with their country's natural

resources. The possibility of a sellout of these resources, thus touches a raw nerve in the Canadian psyche. This was exploited unscrupulously by the FTA's detractors.

Water: Someone got the idea of alleging that the agreement would give the U.S. control over Canadian water. The chief negotiator, Simon Reisman, did not help matters when he suggested a deal involving Canadian water while speaking to an Ontario Economic Council Seminar on the proposed FTA before negotiations had begun. No amount of debunking seemed able to stop the preposterous allegations that the deal involved a sellout of control over Canadian water to the U.S. The agreement says nothing about water (except bottled mineral water which is a simple commodity in trade). No other trade liberalising agreement, including the European community and the GATT on which much of the FTA is modelled, gives members any rights over other members' water supplies. Once the water issue became heated, the politically expedient solution would have been to mention water in the agreement as being explicitly excluded. However, the Canadian negotiators kept their cool and said nothing about water in the agreement on the correct grounds that water was clearly excluded and to mention it would create a presumption that in some obscure way it might have been included. Since that time, several provinces have taken decisions about supplying water to the U.S. without the slightest suggestion from U.S. sources that the FTA gave them a say in the Canadian decision.

Oil: Petroleum was another raw nerve on which the opponents played unrelentingly. The petroleum chapter was in the agreement at the express wishes of Alberta. Basically the agreement on all energy, including petroleum, was in two parts: the U.S. agrees to be a good customer by not shutting off its demand on grounds of national defense (as it has done in the past); Canada agrees to be a reliable supplier by not shutting off its supply on grounds of a self-declared shortage. On Canada's side the details are that, in the event of a national emergency sufficient to cause the government to override commercial agreements for the supply of oil, the government will make available on the open market, where the U.S. can buy it, a proportion of the diminished supply no smaller than the proportion the U.S. was buying previously. This caused a storm among eastern critics, and to this day it is misunderstood even among neutral observers. Consider the following:

- This provision is a restatement, with some ambiguities removed, of the International Energy Agreement that Canada signed with 21 countries after the first OPEC oil crisis, and which remains in force today!
- The sharing provisions come into force only when there is an emergency of sufficient magnitude that the government intervenes to override commercial agreements. It therefore deals with what is expected to be a rare event, such as when a nuclear disaster interrupts normal electricity supplies. (I would be willing to take a bet that it will never be invoked with respect to petroleum in my lifetime!)

Yet the critics continue to tell the Canadian public that the Agreement "sells out Canada's natural resources to the U.S. and gives them control over what is ours". Is this stunning misunderstanding or wilful distortion?

It is Not as Embracing as the EC

One of the latest criticisms of the CAFTA and the NAFTA is that they are flawed because they are not as embracing as the European Community (EC). This nonsense would not be worth mentioning if its refutation did not involve an important point. Both the CAFTA and the NAFTA establish *free trade areas*, which means that the members remove tariffs among themselves while being free to establish their own commercial policies against outside countries. The European Community is a *common market* which, together with a *customs union*, not only removes tariffs on trade among members, but also requires a common commercial policy against outside countries.¹⁵

The U.S. in its superpower role has often used trade policy as a tool of foreign policy, seeking at one time or another to bar trade with China, Cuba and VietNam. The U.S. is not likely to give up this instrument and so, in any customs union, the U.S. would set the external commercial policy and there would be little that smaller partners could do about it. Since Canada naturally wishes to preserve its policy independence to trade with whomever it wishes on whatever terms it wishes, Canada could never get involved in a customs union or common market with the U.S. Do nationalist critics who say they would support the NAFTA if only it were a more embracing organization, such the European Community, know what abrogation of legitimate Canadian sovereignty they advocate? If they don't know, they should rectify their impressive ignorance; if they do know, they should try for a little honesty.

Country is Gone

Mel Hurtig has championed a call in his best seller *The Betrayal of Canada* that the CAFTA will destroy our very nationhood. Such hyperbole would not be worth mentioning were it not so widely circulated.

Here is a sample of his prose:

"The single most important overall impact of the Free Trade Agreement is already clear -- a big decline in the standard of living of Canadians. And the future will be much worse. The less obvious result is as certain as the fact that you are now reading these words -- the destruction and disappearance of our country."¹⁶

If Hurtig is right, either the CAFTA is a thousand times more powerful in its effects than any other trade liberalizing agreement ever negotiated, or Canada is an extraordinarily fragile country. My mind tells me that trade agreements are not that powerful, and my heart tells me to have more faith in the staying power of my country than Hurtig apparently has.

Added Arguments Against a NAFTA

Here is a sampling of a few of the NAFTA-specific arguments now in circulation.

1. *Canada will be swamped by goods produced by cheap Mexican labour.* Simple calculation shows that to be a wild overstatement of the possibilities. About 1.5% of our imports come from Mexico and these are subject to an average duty of about 7% (many Mexican goods now enter duty free). If Mexican labour gets \$2.00 an hour, the tariff would raise the cost of a good that embodied an hour of that labour from \$2.00 to \$2.14. So supporters of the we-will-be-swamped view must find some mystery as to why we are not swamped by cheap Mexican goods now. Be that as it may, look at the tariff elimination. Its removal would take the cost of the same Mexican good from \$2.14 back to \$2.00. Say you went to the super market and found the cost of a set of goods fell from \$2.14 to \$2.00. How much more would you buy? 10% more, 20% more? Say you would buy twice as much (a reaction much stronger than has ever been observed over any wide array of goods).¹⁷ Even that enormous reaction would have the effect of increasing our imports from Mexico from 1.5% to 3% of our total imports. This might have some significant effects here or there, but the vision of our markets being swamped with cheap Mexican imports is surely an hallucination and nothing more.
2. *A significant portion of our industry will migrate to Mexico.* For one thing, Mexico cannot absorb that much industry from the U.S. and Canada. More importantly, migration to Mexico has much to do with globalization and little to do with tariffs. Indeed significant amounts of migration have occurred without a NAFTA. Canada is made more, not less, attractive to investment by being inside, rather than outside, the CAFTA and the NAFTA -- because the more foreign market access we can offer, the more attractive are we as a location for investment.
3. *We should not trade with an imperfect democracy such as Mexico.* Yet we trade all over the world with many less perfect democracies than Mexico. Indeed, a strong case can be made that democracy thrives on the development of rising standards of living and a growing middle class. It would be a rash person who would say the best way to encourage Mexican democracy is to restrict trade with them and prevent their living standards from rising through trade.

4. *Another argument often heard from church groups is that the ordinary Mexicans will not benefit from NAFTA-induced economic growth, only the rich will.* This does not stand up to investigation. The distribution of income does vary among countries with the same per capita GDPs, but on average it is more unequal the poorer the country. Furthermore, as a general tendency across all countries, the higher the average GDP, the higher is everyone's income. Citizens of poor countries, such as Bangladesh and India, try to move to richer countries such as Singapore, Malaysia and Thailand not the other way around. To say that the best way to help the lower income people is not to trade with them, and to try to stop their growth of per capita GDP on the grounds that growth only helps the rich, has no support from the facts. All over the world, countries are adopting market-oriented growth policies, and many of them have got onto sustained growth paths. World-wide poverty is a terrible thing, but to try to alleviate it by preventing the world-wide movement to economic liberalisation can hardly be described as anything but perverse. After all, it was the poor countries who said loud and clear: *"GIVE US TRADE, NOT AID"*. To oppose NAFTA out of fear for Canadian incomes is understandable if misguided; to oppose NAFTA because we know better than the Mexicans what is in the Mexican self-interest is presumptions in the extreme. There is *no known way* for a country with a low per capita GDP to eliminate widespread poverty other than through economic growth. In today's world, growth without a substantial involvement in trade is virtually impossible. To deny Mexico the choice to expand trade rapidly, cannot be justified on any moral grounds of which I am aware.

VI CONCLUSION

Supporters of the CAFTA and the NAFTA have been called traitors and "Canada lasters" by the critics. In return I say to them that I worry about the profound harm to our country done by those who have diverted our attention from the enormous problems we face by blaming our difficulties on the CAFTA. Major technologically driven changes of the sort outlined at the outset of my lecture are transforming our society as fundamentally as did the First Industrial Revolution which took production from the cottage to the factory. The whole social contract is dissolving in many industrialized countries as can be seen when social democratic governments in Sweden, New Zealand and Spain search for new social contracts. Canada is one of the last countries to face the realities of the end of the century. We are a long way behind in adjusting because we have not tried to educate the public on the profound changes to which our country must adjust. Our country, along with the western industrialized world, is in a state of extreme flux. We have little chance of dealing with it as long as we have a ceremonial scape goat in the CAFTA and the NAFTA to use to avoid facing the real sources of our troubles.

Far from being the cause of our problems, the CAFTA and the NAFTA are *one small part* of the structural solution. Rationalising production on the basis of one North

American market is not the most important thing that is happening to us, but it is one important step in dealing with the modern globalizing, and fiercely competitive, world.

END OF TEXT

R.G. Lipsey
Vancouver, B.C.

ENDNOTES

1. A purchasing power parity (PPP) exchange rate is the one that equates the purchasing power of two national currencies. The current PPP rate for the \$C is about US\$0.80, which means that C\$1 buys in Canada about the same amount as US\$0.80.
2. Although globalization of markets and investment is a fact, many other aspects of government and industry, particularly services, are becoming more local and decentralized.
3. S. Ostry, *Governments and Corporations in a Changing World*, (New York: Council of Foreign Relations) 1990.
4. This period was studied in detail in the Economic Council of Canada *The Bottom Line*, (Ottawa: Supply and Services Canada) 1983. For an analysis of how this knowledge fed into the argument for free trade with the United States see: R.G. Lipsey and M.G. Smith, *Taking the Initiative: Canada's Trade Options in a Turbulent World*, (Toronto: C.D. Howe Institute) 1985.
5. More precisely, net national dissavings are linked to the current account deficit. For a detailed analysis, see R.G. Lipsey and M.G. Smith, *Global Imbalances and U.S. Policy Responses* (Toronto & Washington: C.D. Howe Institute and the National Planning Association) 1987.
6. These are laws using instruments such as antidumping and countervailing duties that are meant to remedy specific abuses in international trading practices. They can, however, be misused to become potent nontariff barriers to trade.
7. These were the conclusions of a U.N. survey; see U.N. Center on Transnational Corporations, *Regional Economic Integration and Transnational Corporations in the 1990s: Europe 1992, North America and Developing Countries*, (New York: United Nations) 1990.
8. For a detailed analysis of these issues see R.G. Lipsey, *Canada at the U.S.-Mexico Free Trade Dance: Wallflower or Partner* (Toronto: C.D. Howe Institute, Commentary #20, R.G. Lipsey, "The Case for Trilateralism" in S. Globerman, *Continental Accord: North American Economic Integration*, (Vancouver: Fraser Institute) 1991 and R.J. Wonnacott, *U.S. Hub-and-Spoke Bilaterals and the Multinational Trading System*, (Toronto: C.D. Howe Institute, Commentary #23). I wrote the first of these papers in the summer of 1990 when it became apparent that there was no published analysis to inform the government about the issues

involved in the decision it was to take in September 1990.

9. Disputes that arise out of the application of the agreement are subject to a second DSM.
10. For an excellent analysis of the workings of the DSM see G.N. Horlick and F. A DeBusk, "The Functioning of the FTA Dispute Resolution Panels", Chapter 1 in *Negotiating and Implementing a North American Free Trade Agreement*, L. Waverman (ed.) (Vancouver: The Fraser Institute) 1992.
11. The fact that there are more Canadian appeals against U.S. determinations than vice versa does not imply that the U.S. makes more questionable determinations, as the critics were of course quick to allege. It merely reflects the differences in domestic laws which give more to gain from an appeal of a U.S. determination than a Canadian determination.
12. M. Hurtig, *The Betrayal of Canada*, (Toronto: Stoddart) 1991, Ibid p.5. Hurtig's conspiracy theory entails a secret side agreement to destroy the Canadian economy by pegging the C\$ at a 25 percent overvaluation. He goes on to say that Canada cannot get out of this deal "...without retaliatory actions under the "nullification and impairment provisions of the FTA". The ludicrous spectacle of the U.S. taking *open* action to force Canada to stick to a *secret* deal to commit economic suicide causes him no pause. His world is inhabited by such fantasy creatures.
13. Daniel Schwanen, "Were the Optimists Wrong on Free Trade?", C.D. Howe Institute *Commentary*. No 37, October 1992.
14. It is now part of standard mythology that both sides in the Great Free Debate were equally guilty of gross exaggeration. Nonsense! The fact that people were involved ensures some exaggeration, but I would be very pleased to put all of my writings and all those of a prominent opponent such as Mel Hurtig before an independent panel of economists.
15. I have discussed this and many other important differences between a free trade area and a customs union, or a common market in "NAFTA and other Regional FTA's: Threat or Promise", A Public Lecture delivered at the University of Singapore, January 12, 1993, mimeographed, copies available from the author.
16. Hurtig, op.cit p.303.
17. This would mean we had a demand elasticity of over 7 for Mexican goods. Such high elasticities have never been observed in the myriad measures of international trade elasticities.

ANNEXE «AÉ/23C»

LA POLITIQUE CANADIENNE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

DANS LE CONTEXTE DES ACCORDS RÉGIONAUX DE LIBRE-ÉCHANGE

L'ALÉCA, L'ALÉNA ET L'ALÉHO

CONFÉRENCE EN MÉMOIRE DE GEORGE VAN ROGGEN

prononcée par

Richard G. Lipsey

Professeur d'économique
à l'Université Simon Fraser

et

Membre Alcan de
l'Institut canadien des recherches avancées

à l'Hôtel Vancouver

le 22 mars 1993

LA POLITIQUE CANADIENNE DE COMMERCE EXTÉRIEUR
DANS LE CONTEXTE DES ACCORDS RÉGIONAUX DE LIBRE-ÉCHANGE
L'ALÉCA, L'ALÉNA ET L'ALÉHO

I CONTEXTE	1
Le contexte canadien	1
Le contexte planétaire : mondialisation	2
Révolution des transports et des communications	2
Mondialisation des marchés de la main-d'oeuvre non spécialisée	2
Mondialisation des marchés des produits	3
Mondialisation du commerce	3
Mondialisation de l'investissement	3
Avantage comparatif acquis	3
Frictions des systèmes	4
Marchéisation de l'Europe de l'Est et de l'Amérique latine	4
II POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE	5
Débuts	5
La Politique nationale	5
Ouverture de la politique canadienne sur l'extérieur	6
Problèmes croissants du régime du commerce mondial	7
Réaction canadienne	8
Pourquoi un ALÉCA?	8
L'Uruguay Round	9
L'ALÉNA	9
La structure de l'ALÉNA	10
Le nouveau pôle de croissance?	11
La décision	12
Résumé	12
III CONTENU DE L'ALÉ ET DE L'ALÉNA	13
L'ALÉ	13
Traitement national	13
Dispositions particulières	13
Règlement des différends	15
L'ALÉNA	15
IV ÉVALUATION	16
V LES CRITIQUES	18
Le chômage pendant la période de transition	18
Bilan du commerce extérieur	21
Mesure des gains réalisés grâce au commerce	21
Examen détaillé des échanges	22
Compétitivité inexistante à long terme	22
Perte d'investissements étrangers au profit des États-Unis et du Mexique	23
Perte de contrôle des politiques environnementales et sociales	24

Ressources	25
Eau	25
Pétrole	25
Le régime prévu par ces Accords est moins complet que celui de la	
Communauté européenne	26
Le pays est perdu	27
Autres arguments contre un ALÉNA	27
 VI CONCLUSION	 29
 RENOIS	 30

LA POLITIQUE CANADIENNE DE COMMERCE EXTÉRIEUR
DANS LE CONTEXTE DES ACCORDS RÉGIONAUX DE LIBRE-ÉCHANGE
L'ALÉCA, L'ALÉNA ET L'ALÉHO

I CONTEXTE

Le Canada est un petit pays commerçant d'une planète turbulente et en pleine mondialisation. Les exportations jouent un rôle majeur dans sa prospérité économique. Pourtant, elles sont vendues sur des marchés internationaux de plus en plus difficiles à pénétrer, en raison des barrières commerciales croissantes et de la concurrence de plus en plus farouche des nouveaux fournisseurs.

Le contexte canadien

Comparé aux autres pays à l'aune du PIB et à partir d'un taux de change basé sur la parité du pouvoir d'achat¹, le Canada a :

- la septième économie du monde;
- le deuxième PIB per capita du monde;
- l'un des plus forts pourcentages du monde de la part des exportations par rapport à l'ensemble du PIB (environ 25 %);
- de 70 % à 80 % de son commerce extérieur avec les États-Unis (selon l'année retenue).

L'importance du commerce extérieur en tant que générateur du revenu national a mené ceux qui établissent les politiques canadiennes à conserver une politique relativement conséquente de libéralisation des échanges au cours des 50 dernières années. Les aspects clés de cette politique consistent à accroître les débouchés sur les marchés étrangers tout en protégeant l'accès aux débouchés existants. Il s'ensuit une politique de libéralisation réciproque des échanges : si nous voulons pouvoir inciter les autres pays à ouvrir leur marché à nos exportations, nous devons être disposés à ouvrir le nôtre aux leurs.

Bien entendu, la libéralisation réciproque des échanges n'est pas une concession, puisque les échanges se font dans les deux sens, et que les deux partenaires y gagnent.

Le contexte planétaire : mondialisation

Les économies du monde ont vécu ces quelques dernières décennies une révolution aussi fondamentale que la Première révolution industrielle, qui a remplacé l'artisanat par les usines à la fin du XVIII^e siècle.

Révolution des transports et des communications : Ces transformations de l'ère moderne procèdent d'une révolution des communications et du traitement des données qui nous a donné des systèmes de composition téléphonique interurbaine d'envergure planétaire, des télécopieurs, des services de messagerie fiables, des satellites, des déplacements rapides par avions à réaction et des ordinateurs d'une puissance et d'une vitesse croissante reliés en réseau dans le monde entier. Tous ces facteurs ont énormément accru la vitesse et la fiabilité des communications en réduisant radicalement ses coûts. Par conséquent, de nombreux aspects des économies nationales sont de moins en moins distincts, à mesure qu'elles deviennent des parties d'une seule et même économie *mondialisée*². Les marchés nationaux ne sont plus séparés les uns des autres en raison du coût élevé des transports et du fait que les producteurs ne sont pas conscients des possibilités des marchés étrangers. De nos jours, dans bien des secteurs d'activité, les entreprises font face à la concurrence de rivales établies littéralement dans le monde entier.

Les méthodes de production classiques où de petits producteurs décentralisés alimentaient de leurs pièces de grandes usines d'assemblage centralisées se sont développées à la fin du XIX^e siècle, avec l'introduction du moteur électrique. Les frais de transport et les difficultés de coordination obligeaient alors les fabricants de pièces à s'établir dans un rayon de quelques centaines de milles des usines d'assemblage. Depuis, la révolution des transports et des communications a rendu possible un approvisionnement à l'échelle planétaire; les producteurs de pièces sont établis partout dans le monde, là où les coûts sont les plus bas.

Mondialisation des marchés de la main-d'oeuvre non spécialisée : Quand les ateliers de fabrication de pièces et les usines d'assemblage étaient concentrés dans la même région, les pays avancés avaient beaucoup d'emplois pour des travailleurs non spécialisés qui pouvaient commander des salaires relativement élevés, tant que les *coûts de production globaux, y compris la rémunération de la main-d'oeuvre spécialisée ou pas*, étaient plus bas chez eux que dans les pays où les salaires étaient moins élevés. Désormais, comme l'approvisionnement à l'échelle planétaire est possible, les marchés des divers types de main-d'oeuvre se sont mondialisés. Quand il suffit d'avoir recours à une main-d'oeuvre non spécialisée pour fabriquer une pièce, il est possible de la produire dans un pays moins développé, où les salaires sont bas, puis de l'expédier de là à l'usine d'assemblage juste au moment voulu. Les travailleurs non spécialisés des pays développés où les salaires sont élevés, comme les États-Unis et le Canada, ont été particulièrement éprouvés par cette évolution. Les syndicats s'inquiètent, avec raison, de la perte d'emplois non spécialisés. Pourtant, la protection du marché local n'est pas une solution réaliste. Dans le monde féroce et compétitif d'aujourd'hui, en proie à la mondialisation, il reste de moins en moins de marchés locaux. La mondialisation est fonction non pas des tarifs douaniers, mais bien de la révolution des communications, qui rend possible la coordination de la production à l'échelle planétaire. Nous devons donc de toute

urgence trouver des solutions comme le perfectionnement des aptitudes professionnelles et les autres façons de préserver notre niveau de vie élevé en créant des emplois à forte valeur ajoutée.

Mondialisation des marchés des produits : La convergence de revenus élevés et d'une expérience résultant de l'extension des communications à l'échelle planétaire a créé en Europe et ailleurs une classe moyenne de consommateurs ayant des goûts nord-américains. Cela dit, bien que les goûts convergent sous plusieurs aspects, les consommateurs tendent de plus en plus à rechercher des produits variés. Ils ne se contentent plus d'acheter un produit fabriqué en une ou deux versions seulement, simplement parce qu'il est bon marché. Cela suscite une demande de technologies capables de réaliser une gamme importante de produits dans une myriade de versions, pour différents pays et pour différents types de consommateurs.

Mondialisation du commerce : Ces phénomènes ont notamment entraîné la mondialisation du commerce, vu que les pays les plus développés ont d'importants échanges commerciaux avec la plupart des autres pays, développés ou en développement. L'expansion du commerce a été plus rapide que l'augmentation du PIB pendant la plus grande partie de la période qui a suivi la Deuxième Guerre mondiale.

Mondialisation de l'investissement : Les firmes mondialisées qui vendent des produits dans le monde entier doivent avoir une présence dans de nombreux pays, aussi bien pour fabriquer des éléments et des produits finis que pour concevoir des stratégies concurrentielles adaptées aux conditions locales d'importants marchés. Les entreprises mondialisées de services ont besoin elles aussi d'une présence dans tous leurs marchés, parce qu'il est normalement impossible de vendre un service sans pouvoir le dispenser à partir d'un certain point. La concurrence qu'on se livrait naguère pour vendre des produits à l'étranger a donc souvent été remplacée par une concurrence pour trouver les emplacements favorables à l'investissement et aux activités de R&D des entreprises multinationales. D'ailleurs, au cours des années 1980 et depuis le début des années 1990, l'investissement direct étranger a augmenté quatre fois plus vite que le volume du commerce international.

La mondialisation de l'investissement a accru l'importance des entreprises multinationales, qui en sont le moteur. Le Canada est devenu une source importante d'investissement direct étranger aussi bien qu'une importante destination pour ce genre d'investissement. Les nationalistes canadiens qui aimeraient en limiter l'afflux sont virtuellement isolés dans un monde où tous les pays, même les plus pauvres, rivalisent pour attirer des investissements directs étrangers de qualité. De nos jours, la concurrence est d'envergure planétaire à cet égard.

Avantage comparatif acquis : Dans un monde nouveau d'entreprises multinationales axé sur la connaissance, l'avantage comparatif de nombreux pays est plus fonction des connaissances et des aptitudes acquises par leur main-d'oeuvre que des dons de la nature. Si l'avantage comparatif est attribuable essentiellement à des aptitudes susceptibles d'être acquises par les patrons et par les travailleurs - et peut-être aussi aux institutions humaines - il ne devrait plus sembler échapper à l'application des politiques, car il pourrait être «formé» par les

politiques gouvernementales. En outre, cet avantage peut être perdu au moins aussi facilement à cause de mauvaises politiques qu'il peut être acquis grâce à de bonnes politiques. Les entreprises mobiles capables de s'établir dans de nombreux pays exercent sur les politiques intérieures des pressions favorables à l'harmonisation internationale. En effet, si les politiques d'un pays ne sont pas harmonisées avec celles des autres, les entreprises mobiles vont s'implanter ailleurs. Dans l'univers mondialisé des échanges commerciaux, toutes les politiques influent sur l'investissement direct étranger et sur la compétitivité.

Les détracteurs de l'ALÉ ont prétendu que l'élimination de tarifs douaniers modestes entraînerait des pressions qui amèneraient le Canada à harmoniser ses politiques avec celles des États-Unis. Or, ces politiques existent toujours, qu'il y ait libre échange ou pas. *Les pressions favorables à l'harmonisation sont fonction de la mobilité du capital et de la main-d'oeuvre qualifiée, plutôt que des tarifs douaniers.*

C'est ainsi que, pendant les années 1950 et 1960, le Royaume-Uni a perdu son industrie cinématographique et un grand nombre de ses groupes de chanteurs les plus célèbres, parce que ses politiques fiscales les ont incités à s'établir à l'étranger. Et la fuite de ces ressources n'avait rien à voir avec le taux des tarifs douaniers. C'est pour cette raison que les responsables des politiques canadiennes ont toujours su qu'ils ne pouvaient pas appliquer des politiques (fiscales et autres) trop différentes de celles des États-Unis, s'ils ne voulaient pas risquer un exode d'entreprises et de travailleurs. Pour qu'il y ait un exode en réaction à des différences entre les politiques d'un pays par rapport à celles d'un autre, il faut que les entreprises et les travailleurs soient libres de se relocaliser, ce qui n'a dans l'ensemble rien à voir avec le fait que le Canada impose des droits de 10 % ou de 2 % sur les produits américains importés.

Frictions des systèmes : Par suite des changements que nous venons de décrire, la distinction entre la politique des échanges commerciaux et la politique économique intérieure (et plus particulièrement la politique industrielle) tendent de plus en plus à s'estomper. La spécialiste de la politique commerciale canadienne Sylvia Ostry dit qu'il s'agit alors de «frictions des systèmes»³. On acceptait naguère l'existence de systèmes de politiques intérieures différents, qui étaient en quelque sorte le contexte dans lequel se déroulait le jeu de la concurrence internationale pour la vente de produits. De nos jours, comme les services, l'investissement et d'autres questions prennent une importance considérable, ces systèmes différents font nettement obstacle à la mondialisation du commerce et de l'investissement. Par conséquent, les systèmes intérieurs s'opposent, ce qui suscite de fortes pressions, soit pour les harmoniser, soit pour gérer les échanges auxquels ils nuisent.

Marchéisation de l'Europe de l'Est et de l'Amérique latine : Ce phénomène est étroitement lié à la mondialisation. Il a d'abord été créé par les Tigres d'Asie, à savoir Hong Kong, Singapour, la Corée du Sud et Taïwan, mais de nombreux autres pays du Sud-Est asiatique leur ont bientôt emboîté le pas, suivis maintenant du Mexique, du Chili et d'autres pays d'Amérique latine, qui abandonnent leurs politiques axées sur leur économie intérieure pour évoluer vers des économies davantage axées sur les marchés internationaux. Les anciennes politiques, caractérisées par des tarifs douaniers élevés, des subventions

distribuées à tort et à travers, des monopoles d'État et une croissance industrielle fondée sur des produits de substitution aux importations, étaient viables dans le monde moins intégré des décennies précédentes, mais elles sont beaucoup moins logiques dans l'univers mondialisé d'aujourd'hui, où les entreprises transnationales font une grande partie de la production et des échanges. Les politiques d'aujourd'hui sont tournées vers l'extérieur, ce qui suppose à la fois que les économies soient globalement axées sur les marchés et que les dirigeants acceptent la mondialisation, et, partant, la reconnaissance des entreprises multinationales appartenant à des intérêts étrangers.

Le vent du changement souffle sur le monde entier, du Viêt-nam à l'Argentine. Les stratégies de croissance tournées vers l'intérieur plutôt qu'axées sur les marchés internationaux sont beaucoup moins viables dans l'univers en mondialisation d'aujourd'hui. Les gouvernements d'une grande partie des pays de la planète adoptent des politiques d'ouverture au monde axées sur les marchés internationaux. À mesure que cette tendance se répandra, un nombre croissant de ces pays atteindra des taux de croissance économique de rattrapage de 5 % à 8 % par an. Et même si le mouvement vers une économie davantage axée sur les marchés essuie parfois des revers temporaires, la tendance générale à la libéralisation des marchés se maintiendra.

II POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE

Débuts

En 1854, le Canada et les États-Unis ont signé un Traité de commerce réciproque qui a introduit un régime de libre échange applicable à une vaste gamme de produits primaires. Quelques années plus tard, en 1866, le mécontentement causé par la décision du Canada d'introduire certains droits de douane (et par l'appui du Royaume-Uni pour les Sudistes pendant la Guerre de Sécession) a incité les États-Unis à abroger le Traité. Les tentatives du Canada en vue de rétablir ce libre échange ont échoué, et il a fini par y renoncer.

La Politique nationale

En 1879, la politique du Canada s'est tournée vers l'intérieur, quand sir John A. Macdonald a fait adopter sa Politique nationale, qui consistait à augmenter les droits de douane pour protéger le marché canadien. Le gouvernement a attiré des entreprises étrangères pour leur faire desservir le marché, grâce à des usines exemptées de droits qui ont contribué à l'industrialisation du centre du Canada. Plus tard - et c'est l'une des ironies typiques du nationalisme - des nationalistes canadiens ont déploré le fait que la production manufacturière du Canada était assurée par des filiales d'entreprises étrangères, même si c'était là le résultat direct de mesures économiques nationalistes prises pour protéger le marché canadien contre les importations.

En 1911, le Canada et les États-Unis ont négocié une importante réduction bilatérale des droits de douane, mais, avant que leur entente puisse être ratifiée, des élections fédérales ont été déclenchées, et le gouvernement Libéral, qui voulait instaurer le libre échange, a subi une cuisante défaite aux urnes.

Dans les années 1920 et au début des années 1930, largement en réaction à la Crise, les droits de douane ont grimpé jusqu'à des niveaux alarmants dans le monde entier. Les échanges internationaux et la prospérité mondiale ont chuté pendant que chaque pays s'efforçait de favoriser l'emploi en réduisant ses importations. Cette politique protectionniste a échoué, puisque le volume des exportations a beaucoup baissé, étant donné que tous les pays faisaient la même chose. Le volume des échanges commerciaux et les revenus ont beaucoup baissé sans que le nombre d'emplois augmente. En tant que petite nation commerçante, le Canada a été durement touché par cette période de protectionnisme mondial. Depuis, les responsables des politiques canadiennes reconnaissent l'importance fondamentale, pour le Canada, de faire en sorte que les marchés mondiaux restent ouverts que possible.

Ouverture de la politique canadienne sur l'extérieur

À la fin des années 1930, le Canada et les États-Unis ont signé deux traités de libéralisation réciproque des échanges commerciaux. C'étaient là les premières étapes du passage de la Politique nationale à la politique de libéralisation des échanges ouverte sur l'extérieur qui est l'un des thèmes constants de la doctrine commerciale canadienne depuis cette époque.

En 1948, un projet d'accord de libre-échange avec les États-Unis a fait l'objet d'assez longs pourparlers, mais c'étaient des discussions privées qui ont pris fin sans aucun débat public, quand le Premier Ministre d'alors, Mackenzie King, a manifesté son désaccord.

L'événement décisif qui a confirmé la politique commerciale d'ouverture du Canada s'est produit en 1948, quand le pays est devenu l'un des membres fondateurs de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT). Ce faisant, le Canada a clairement adopté une politique d'ouverture favorable à la libéralisation des échanges commerciaux. Depuis, en 40 ans, sous le leadership des Américains, le GATT a fait baisser les tarifs douaniers des pays développés des niveaux très élevés qui étaient la règle en 1945 aux niveaux très bas d'aujourd'hui. Les premières réductions étaient mineures, et cette tendance s'est maintenue pendant plusieurs séries de négociations, jusqu'à ce que des réductions importantes soient introduites au cours des années 1960, dans le cadre du Kennedy Round, puis à la fin des années 1970 et au début des années 1980, grâce au Tokyo Round.

À la fin de la période de mise en oeuvre graduelle des décisions du Tokyo Round, les tarifs douaniers dont les produits étaient frappés dans les pays industrialisés étaient plus bas que jamais : moins de 5 % en moyenne aux États-Unis et environ 10 % au Canada. *Les réductions des tarifs étaient telles qu'en 1985, le Canada avait éliminé environ 80 % des barrières tarifaires qu'il imposait en 1935!*

L'économie canadienne a subi d'importantes modifications structurelles pour s'adapter à ces baisses de tarifs, et particulièrement à celles du Tokyo Round et du Kennedy Round. *Pour presque toutes les classifications industrielles, les importations du Canada ont augmenté, tout comme d'ailleurs ses exportations.* En d'autres termes, les producteurs canadiens se sont spécialisés dans la production

de ce qu'ils faisaient le mieux, et les autres produits ont été importés, exactement comme la théorie le prescrit. Ces changements majeurs ont eu lieu sans grands débats publics et sans qu'on décrie ce qui aurait été perçu comme une énorme dislocation économique. Bref, il semble bien que l'économie industrielle du Canada était arrivée à maturité au début des années 1980 et qu'elle pouvait affronter la concurrence du monde entier sans mécanismes de protection tarifaires⁴.

Problèmes croissants du régime du commerce mondial

À la fin de la mise en oeuvre des réductions tarifaires du Tokyo Round, le système multilatéral d'échanges commerciaux du monde subissait des tensions croissantes. Les protectionnistes connaissaient un regain de faveur dans de nombreux pays, et le GATT avait de plus en plus de difficultés à endiguer le recours aux barrières commerciales non tarifaires. Le directeur général du GATT parlait même d'une crise du système mondial d'échanges commerciaux.

Par ailleurs, et c'est particulièrement important du point de vue du Canada, les États-Unis, qui avaient été jusqu'alors les leaders moraux du mouvement de libéralisation du commerce, étaient aux prises avec une montée du protectionnisme. Ce sentiment a réussi à faire obstacle aux échanges internationaux, grâce à une nouvelle gamme de barrières non tarifaires, et particulièrement à des droits antidumping et compensateurs.

Ce changement d'orientation - d'importance historique - des États-Unis est dû à plusieurs facteurs. Nous n'avons guère le temps de nous y attarder, mais je vais mentionner deux des plus importants. Le premier est la série d'énormes déficits budgétaires qui ont résulté des réductions d'impôts et des augmentations des dépenses au cours des premières années de l'administration Reagan. Les liens macro-économiques entre le déficit budgétaire (ou, plus précisément, entre la désépargne nationale nette) et le déficit commercial sont mal compris, si ce n'est par les économistes. Cela explique qu'il a été plus facile pour les Américains d'accuser les étrangers de pratiques commerciales déloyales que de comprendre que leurs propres politiques économiques étaient responsables de la situation,⁵ à cause d'un mécanisme qui relie le déficit budgétaire au déficit commercial.

Le deuxième de ces facteurs importants résulte d'une série d'échecs spectaculaires des entreprises américaines, qui s'étaient révélées incapables de concurrencer leurs rivales japonaises dans des domaines comme la construction automobile et la production de téléviseurs et de microprocesseurs. La mesure dans laquelle ces échecs ont contribué au déficit commercial des États-Unis peut se discuter, mais il reste que c'étaient des échecs visibles, qui ont connu un grand retentissement et qui ont alimenté l'impression très répandue que l'Amérique était en train de perdre sa capacité concurrentielle.

Par conséquent, les Américains ont de plus en plus eu tendance à croire que leurs entreprises avaient besoin de protection, en raison de leurs propres problèmes de compétitivité et des pratiques commerciales déloyales des pays étrangers.

Réaction canadienne

De nombreux observateurs canadiens qui s'inquiètent beaucoup de la crise croissante du système mondial du commerce ont analysé les politiques que le Canada pourrait se donner. Les auteurs d'une série de rapports du Conseil économique du Canada et du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, du second d'une série de deux rapports publiés par le ministère des Affaires extérieures, ainsi que de rapports de l'Institut C.D. Howe, du Conseil canadien des chefs d'entreprises et de l'Association des manufacturiers canadiens, ont tous recommandé une libéralisation bilatérale des échanges avec les États-Unis. En fait, certains sont allés jusqu'à recommander un Accord de libre-échange canado-américain (ALÉCA). La Commission royale MacDonald a joué un rôle crucial à cet égard, et son intervention a été d'autant plus importante que son président, l'ancien ministre fédéral des Finances Donald Macdonald, avait été un nationaliste canadien au cours des années 1970.

Pourquoi un ALÉCA? Les arguments qu'on a invoqués pour dire que le Canada devrait chercher à conclure un ALÉ (accord de libre échange) avec les États-Unis étaient à la fois défensifs et offensifs. Défensivement, on a dit que la meilleure défense contre la montée du protectionnisme américain consistait à prendre des mesures bilatérales pour éliminer tous les tarifs douaniers et pour limiter le recours aux barrières non tarifaires. Les détracteurs du projet ont soutenu que le Canada allait inévitablement perdre la partie s'il tentait de négocier un accord avec les États-Unis, tandis que ses partisans ont avancé le principe de droit international reconnu selon lequel *les petits pays ont plus à gagner en invoquant la règle du droit que les grands pays, qui peuvent s'attendre à sortir vainqueurs d'une situation où ils peuvent exercer librement leur puissance, sans réglementation.*

La montée de protectionnisme américain s'est poursuivie, et les lois américaines de redressement commercial⁶ ont continué à être mal appliquées, de sorte que les prédictions des partisans de l'ALÉ ont été largement confirmées. Tout récemment, le négociateur en chef de l'ALÉ, Simon Reisman, a accusé les États-Unis de se comporter en voyous à cause de leur façon d'utiliser ces lois comme barrières non tarifaires au commerce. Les critiques de l'ALÉ se sont immédiatement réclamés de cette remarque pour dire qu'il faut abroger l'Accord, alors que M. Reisman n'a pas avancé cet argument-là, de toute évidence parce qu'il est ridicule. Plus les États-Unis se comportent comme des voyous - à supposer qu'ils le fassent vraiment - mieux l'ALÉ protège le Canada. Cette protection est loin d'être parfaite, mais elle est préférable à celle qui manque aux autres pays du monde, incapables d'invoquer le mécanisme de règlement des différends de l'ALÉ. Les pays qui ont fait les frais du protectionnisme américain n'arrivent pas à comprendre que nous puissions envisager sérieusement de renoncer à notre protection durement gagnée.

Les arguments offensifs invoqués pour justifier l'ALÉ sont les suivants : l'économie canadienne, arrivée à maturité, était capable de rivaliser ouvertement avec la concurrence internationale. Les entreprises canadiennes ont franchi avec succès leur période de gestation, en survivant à l'élimination de 80 % de leur protection tarifaire, et il était temps d'éliminer les 20 % restants, ce qui allait permettre aux entreprises canadiennes dynamiques d'améliorer leurs débouchés sur le marché américain et, par conséquent, de créer des emplois pour

remplacer ceux qui avaient été perdus avec le déclin des secteurs moins concurrentiels. Pour leur part, les opposants craignaient que les entreprises canadiennes soient incapables de rivaliser avec leurs concurrentes étrangères et qu'il en résulte un exode massif des entreprises (et des emplois). Les partisans de l'ALÉ ont répliqué que les entreprises canadiennes s'étaient déjà tranquillement adaptées à deux rondes de réductions importantes des tarifs douaniers multilatéraux, de sorte que rien ne permettait de croire qu'elles seraient incapables de s'adapter à la dernière ronde, qui devait éliminer la plupart des barrières tarifaires aux échanges commerciaux. *Avec la concurrence internationale féroce qui régnait sur des marchés en mondialisation rapide, si les entreprises canadiennes étaient incapables d'être compétitives sur le marché américain, elles seraient incapables de l'être sur n'importe quel marché.*

Deux ans après l'adoption de l'ALÉ, il y avait au Canada 200 000 emplois de plus qu'avant (pas grâce à l'ALÉ), la restructuration se poursuivait comme prévu et l'investissement étranger semblait réagir favorablement. C'est alors que le pays s'est trouvé plongé, comme le reste du monde industrialisé, dans la récession la plus terrible qu'on ait vue depuis la Crise des années 1930. Les détracteurs de l'ALÉ lui ont fait porter l'opprobre de la perte d'emplois qui en a résulté - nous y reviendrons -, et le gouvernement a été incapable de faire passer un message clair pour réfuter leurs prétentions outrancières. Par conséquent, l'hostilité croissante de la population pour l'ALÉ s'est manifestée dans les sondages d'opinion.

L'Uruguay Round : Pendant ce temps, les négociations de l'Uruguay Round du GATT traînaient en longueur. Une entente éventuelle sur des mesures originales en vue de surmonter une grande partie des problèmes qui sévissent dans le monde en évolution rapide du commerce et de l'investissement est en péril à cause d'un différend apparemment sans issue sur les subventions aux producteurs agricoles. Les inquiétudes quant à l'avenir du GATT qu'ont exprimées une grande partie des partisans de l'ALÉ au milieu des années 1980 ont été amplement confirmées. Nous ne pouvons qu'espérer que cette institution, qui a joué un rôle critique dans la prospérité internationale de l'Après-guerre, survivra à la présente ronde de négociations. Le monde en général - et le Canada en particulier - ont beaucoup à perdre si le GATT achoppe à ce moment critique.

Certains critiques ont prétendu que l'ALÉ allait saper les efforts du Canada dans le contexte des négociations du GATT, mais tout au contraire, le Canada n'a pas ménagé ses efforts pour que la conclusion de l'Uruguay Round soit favorable.

L'ALÉNA

C'est dans ce contexte de déclin de l'appui du public pour l'ALÉ et d'incertitude constante pour l'avenir du GATT que le Mexique a demandé aux États-Unis de négocier avec lui un accord bilatéral de libre échange. Les autorités canadiennes ont été prises au dépourvu.

Le gouvernement canadien se retrouvait en effet dans une situation difficile. Il n'avait jamais eu une aussi mauvaise cote dans les sondages, et il n'avait surtout pas besoin d'un autre dossier commercial controversé. Et

pourtant, pouvait-il se permettre de laisser sans mot dire les Mexicains négocier un accord bilatéral avec les États-Unis?

L'opportunisme politique et le fait que le Canada n'a pas de relations importantes avec le Mexique en matière de commerce et d'investissement auraient pu l'inciter à ne rien faire. D'un autre côté, il devait tenir compte de toute une série de facteurs importants à long terme, que nous allons maintenant étudier.

La structure de l'ALÉNA : L'Amérique latine est enfin en marche. Les vieilles politiques axées sur l'économie intérieure ont échoué, et le mouvement vers la libéralisation unilatérale des économies intérieure et extérieure est déjà bien lancé au Mexique, au Chili et dans plusieurs autres pays d'Amérique latine et des Antilles. Les gouvernements de ces pays ont compris que l'une des façons de réaliser les réformes nécessaires consiste à négocier des ententes de libre échange avec leurs voisins. Une série d'ententes qui se recoupaient était en train de se dessiner, mais, au moins pour de nombreux pays, le prolongement logique des politiques de libéralisation était un accord de libre échange avec les États-Unis. Il tardait au Mexique et au Chili d'en négocier un; si leurs démarches étaient couronnées de succès, d'autres pays allaient les imiter avant longtemps. Bref, on pouvait déjà entrevoir l'amorce d'une évolution vers un accord de libre échange de plus grande envergure regroupant tout l'hémisphère occidental, un ALÉHO.

Quand le gouvernement du Mexique a pressenti celui des États-Unis, la direction de l'évolution de la libéralisation des échanges commerciaux dans l'hémisphère était dans la balance. L'un des modèles de cette évolution est ce qu'on appelle le système de la roue, dans lequel les États-Unis sont le «moyeu» qui conclut des accords bilatéraux avec une série d'autres pays, les «rayons». Seul le pays moyeu a accès sans payer de droits à tous les marchés des pays rayons, tandis que ces derniers, dont le Canada, n'ont accès en franchise de droits qu'au marché américain.

Le modèle de la roue est une stratégie d'hégémonie américaine sur l'hémisphère. Bien que rien ne prouve que les stratèges politiques américains se soient efforcés de le réaliser, ils allaient manifestement l'obtenir sans même l'avoir cherché s'ils acceptaient l'invitation du Mexique de négocier un accord bilatéral de libre échange.

L'autre solution est celle du «régionalisme plurilatéral». Elle consiste en l'adhésion de tous les pays à un seul et même accord de libre échange accordant à chacun des pays membres l'égalité d'accès aux marchés de tous les autres. *Le régionalisme plurilatéral est une stratégie d'échanges commerciaux entre égaux.*

Il s'ensuit que le premier argument invoqué pour amener le Canada à s'engager dans ces négociations consistait à préconiser la libéralisation des échanges commerciaux dans l'hémisphère en empruntant la voie du régionalisme multilatéral plutôt que celle de la roue. Le Canada a réussi à orienter les négociations dans ce sens. Tout l'hémisphère devrait lui en être reconnaissant, et les Canadiens devraient en être fiers.

Les critiques qui ont prétendu que l'ALÉ donnait trop de pouvoir aux États-Unis auraient dû être très contents de l'ALÉNA, étant donné que celui-ci dilue le pouvoir des Américains en faisant bénéficier d'autres pays de l'ALÉ - d'abord le Mexique, puis le Chili et peut-être aussi d'autres. Néanmoins, ils se sont opposés à la participation du Canada, ce qui en a fait des partisans du modèle de la roue, dans lequel le Canada ne serait qu'un des rayons, le Mexique et les autres pays d'Amérique latine en devenant d'autres, tous solidaires du moyeu américain. Le Premier ministre Harcourt, de la Colombie-Britannique, a même tenté de semer la confusion en disant que l'ALÉNA était un accord du modèle de la roue (étant donné que les États-Unis allaient être le partenaire le plus important), alors que l'un des objectifs fondamentaux de l'ALÉNA consiste précisément à éviter que les États-Unis deviennent un moyeu dominant et que les autres parties ne soient que des rayons satellites⁸. *Si le Canada devait renoncer à adhérer à l'ALÉNA, il régresserait en devenant un rayon solidaire du moyeu américain.*

Le nouveau pôle de croissance? Le deuxième argument qu'on a invoqué pour justifier la participation du Canada aux négociations américano-mexicaines consiste à dire que, même si l'Amérique latine n'est pas encore d'une bien grande importance dans les relations internationales du Canada en matière de commerce et d'investissement, son mouvement de réforme est de bon augure, car il est fort possible que de nombreux pays de la région connaissent une croissance soutenue, avec des taux de croissance de rattrapage. (Ces taux ont typiquement pour effet de doubler le revenu réel tous les huit à douze ans.) L'importance de cet effet de croissance ne devrait pas être sous-estimée, car, après tout, la population de l'hémisphère occidental s'élèvera à environ 1 milliard d'habitants d'ici la première décennie du XXI^e siècle. Les avantages de faire partie d'un marché en expansion comme celui-là seront aussi importants que les inconvénients d'en être exclu, tant pour la capacité des exportateurs de faire des affaires que pour celle du Canada d'attirer des investissements aussi bien de l'étranger que des entreprises sous contrôle canadien.

Si le gouvernement avait décidé de ne pas participer aux pourparlers américano-mexicains - ou si une administration future devait abroger l'ALÉNA -, l'Amérique latine ne le comprendrait pas, mais soyons sans illusions : elle ne s'en plaindrait guère, parce que nous sommes déjà vraiment marginaux à ses yeux. Si nous décidons de nous marginaliser encore davantage, c'est notre affaire. Aucun autre pays n'insiste pour que nous maintenions notre décision d'adhérer à l'ALÉNA. Ce n'est pas un complot tramé par les États-Unis pour nous détruire, c'est notre décision.

Il est difficile de comprendre pourquoi nous devrions saper davantage notre situation commerciale déjà précaire et accroître encore notre dépendance vis-à-vis des États-Unis en refusant de faire partie d'une zone de libre échange plus étendue. Il est difficile aussi de comprendre pourquoi nous voudrions nous distancier de ce qui peut devenir l'un des grands pôles de croissance du XXI^e siècle. À l'heure actuelle, on tend à privilégier le Sud-est asiatique, et c'est une région qui mérite beaucoup d'attention, mais c'est la mode, et la mode a tendance à focaliser notre attention sur ce qui est en nous faisant oublier ce qui sera. Or, ce qui sera pourrait bien être un boom latino-américain au début du XXI^e siècle. (C'est encore une possibilité et non une certitude, et de

nombreux pays latino-américains manqueront peut-être le bateau, mais pouvons-nous nous permettre de parier qu'ils échoueront?)

La décision : Convaincu par ces arguments, le gouvernement du Canada a décidé, lors d'une réunion critique du conseil des ministres tenue en septembre 1990, de s'inviter aux négociations. À mon avis, l'anecdote suivante est apocryphe, mais elle illustre amplement la difficulté de la décision que les ministres réunis devaient prendre. Au moment crucial de la discussion, le Premier Ministre aurait dit : «Quand on est à 25 % dans les sondages, on peut prendre des décisions par opportunisme politique, mais quand on est à 12 %, on peut se permettre d'agir selon sa conscience.» Bref, pour une raison ou pour une autre, le conseil des ministres a fait ce qu'il devait faire en demandant à participer aux négociations. Les États-Unis ont accueilli assez fraîchement cette demande, mais ils ont été plus ou moins neutres, alors que le Mexique, qui avait son propre échéancier dicté par des élections, s'est fait tirer l'oreille pour admettre le Canada. Les Mexicains craignaient que notre présence ne ralentisse les négociations. À la fin, les Canadiens ont prévalu, et un accord qui devait faire du Mexique un rayon branché sur le moyeu américain est devenu un ALÉNA inspiré du régionalisme plurilatéral.

Les négociations ont été menées à bien en un temps record, et l'Accord signé attend maintenant la sanction politique, qui sera fonction des décisions de l'administration Clinton et du Sénat des États-Unis. La loi habilitante sera adoptée par la législature canadienne actuelle. S'il n'est pas sabordé par les États-Unis, l'ALÉNA sera sans aucun doute l'une des nombreuses questions débattues au cours de la campagne électorale fédérale, à l'automne de 1993.

Résumé

Toute cette évolution s'inscrit dans le contexte d'une politique conséquente, appliquée sans défaillir par tous les gouvernements du Canada depuis 1935 (hormis quelques écarts inspirés par le protectionnisme nationaliste, qui ont produit des mesures de lutte contre l'investissement étranger, en vertu de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, ainsi que la désastreuse Politique nationale de l'énergie des années 1970 et du début des années 1980). Depuis 1935, le Canada :

- a signé avec les États-Unis, au cours des années 1930, deux traités bilatéraux de libéralisation du commerce;
- est devenu membre fondateur du GATT;
- a éliminé 80 % des protections tarifaires qui existaient en 1935, sans plaintes sérieuses du public, des syndicats ou de l'entreprise privée;
- a mobilisé toute sa capacité de négociation pour appuyer l'Uruguay Round des négociations du GATT, qui se poursuit;
- a signé avec les États-Unis un ALÉ qui prévoit de réaliser presque complètement, sur une période de dix ans, la libéralisation des

échanges commerciaux entreprise en 1935, grâce à l'élimination complète de tous les tarifs douaniers sur les 75 % de notre commerce extérieur que représentent nos échanges avec les États-Unis;

- a transformé par ses seuls efforts ce qui risquait d'être une roue de libéralisation du commerce dans l'hémisphère en un régime de régionalisme plurilatéral, grâce à un ALÉNA capable de devenir un ALÉHO.

III CONTENU DE L'ALÉ ET DE L'ALÉNA

L'ALÉ assure aux exportateurs canadiens un accès meilleur et plus sûr au marché américain. Il prévoit aussi de nombreuses autres mesures importantes. L'ALÉNA procède de l'ALÉ, le clarifie et le prolonge. Je devrai me contenter d'un résumé succinct pour l'expliquer, faute d'espace pour pouvoir entrer dans les détails. Je vais commencer avec l'ALÉ, en décrivant certaines de ses dispositions clés, qui valent aussi pour l'ALÉNA.

L'ALÉ

Traitement national : Le principe fondamental de l'ALÉ (et de l'ALÉNA) est celui du *traitement national*, ce qui signifie que les pays parties à l'Accord peuvent adopter les lois qu'ils veulent, et que ces lois peuvent différer autant qu'ils le veulent, à condition qu'elles ne fassent aucune distinction fondée sur la nationalité. Il s'ensuit que le Canada peut avoir une législation environnementale aussi stricte qu'il le veut, ou qu'il peut adopter des normes applicables à des produits donnés, à condition qu'il les applique également aux entreprises canadiennes et américaines et aux produits canadiens et importés. Le concept du traitement national consiste à autoriser un *maximum* d'indépendance quant aux politiques nationales, tout en interdisant que celles-ci servent de barrières cachées au commerce et à l'investissement. *Une grande partie des pertes de souveraineté déplorées par les critiques de l'ALÉNA découlent d'un malentendu (conscient ou innocent?) sur la notion de traitement national.*

Dispositions particulières : L'ALÉ prévoit notamment ce qui suit (ainsi que bien d'autres dispositions que je n'ai pas le temps de mentionner) :

- Tous les tarifs douaniers doivent être éliminés. Certains l'ont été immédiatement, certains le seront sur une période de cinq ans et les autres sur une période de dix ans, avec dix réductions d'égale importance.
- Toutes les mesures en vigueur limitant le commerce et l'investissement qui n'ont pas été explicitement éliminées par l'Accord sont protégées par une clause d'antériorité. *C'est probablement l'aspect le plus regrettable de l'ALÉ (et de l'ALÉNA), et il n'a pas attiré beaucoup d'attention.* Cette protection prolonge indéfiniment une gamme hétéroclite de mesures restrictives. Il aurait été de loin préférable de les éliminer toutes, en négociant la date de leur élimination. Même une prorogation de

50 ans serait de loin préférable à une exemption pour une période indéterminée.

- Quelques produits continuent à être frappés d'importantes restrictions commerciales non tarifaires. Les principaux sont les produits agricoles faisant l'objet d'une gestion de l'offre, la bière et les produits textiles.
- L'échange des services commerciaux assujettis à l'Accord est libéralisé; les entreprises de services ont désormais le droit de s'établir dans les pays signataires en bénéficiant du traitement national.
- Un certain nombre de barrières non tarifaires, notamment les droits de protection contre les flambées des importations qui ont été invoqués contre les bardeaux de bois canadiens, ont été éliminées ou limitées.
- Dans certains secteurs, les entreprises transfrontières peuvent soumissionner pour les achats gouvernementaux.
- Les gens d'affaires, les spécialistes, les réparateurs, etc., bénéficient de dispositions qui leur assurent un accès temporaire. Ces gens dont le travail est d'importance critique pour l'exploitation des entreprises modernes risquaient auparavant d'être harcelés à la frontière, alors qu'ils peuvent maintenant avoir facilement accès à l'autre pays pour des périodes pouvant aller jusqu'à deux ans, afin d'y occuper un emploi rémunéré. *Selon moi, aucune autre mesure n'aurait autant amélioré les possibilités pour les artistes canadiens du spectacle de continuer à vivre au Canada que cette disposition qui leur ouvrirait temporairement les portes des États-Unis. Elle leur aurait donné le droit d'y séjourner en tant qu'artistes payés. Et pourtant, la communauté culturelle canadienne a demandé à être exemptée de l'application de l'Accord. C'était certainement avantageux pour les actionnaires des magazines canadiens qui rivalisent avec les publications en série américaines, mais c'était refuser aux artistes canadiens du spectacle la possibilité de se prévaloir de ce droit d'accès temporaire. Les artistes canadiens l'ont-ils fait par altruisme pour leurs concitoyens capitalistes ou parce qu'ils croyaient, à tort, qu'ils perdraient leurs subventions s'ils étaient assujettis à l'ALÉ? Quoi qu'il en soit, le résultat est vraiment malheureux : la communauté culturelle s'est refusé une mesure qui, eut-elle été présentée isolément, aurait été approuvée par la quasi-totalité des intéressés.*
- L'investissement a été libéralisé dans une certaine mesure, étant donné que le Canada n'a plus le pouvoir d'interdire la prise de contrôle des petites entreprises par des intérêts américains, ni d'imposer certaines conditions d'exploitation des autres entreprises vendues à des intérêts américains. Pour ceux qui considéraient un régime libéralisé d'investissement comme un volet important de la

libéralisation du commerce - maintenant que l'investissement est le complément du commerce plutôt qu'une solution de rechange -, ce n'est pas assez, mais c'est quand même un pas dans la bonne direction. Les critiques ont dit que nous avions lâché trop de lest; pourtant, à une époque où tous les pays du monde rivalisent pour attirer des investissements de qualité, les mécanismes autoritaires de contrôle de l'investissement qui caractérisaient la politique canadienne des années 1970 et du milieu des années 1980 sont choses du passé.

Règlement des différends : Il est certain que le plus gros échec - et de loin - des négociations a été l'impossibilité pour les parties de s'entendre sur un régime commun de droits compensateurs et antidumping. Au lieu du nouveau régime que les Canadiens auraient voulu (et qui n'était peut-être pas réaliste), ils ont obtenu un mécanisme de règlement des différends. Les décisions rendues à l'intérieur du pays pour justifier l'imposition de droits antidumping et compensateurs sont passibles de révision par des groupes spéciaux composés de Canadiens et d'Américains. Cette procédure a été substituée aux appels interjetés devant les tribunaux du pays qui impose les droits. Les groupes spéciaux ont le pouvoir de maintenir les décisions rendues par les autorités intéressées ou de les leur renvoyer, ce qui équivaut dans la pratique à une ordonnance exécutoire de procéder à une nouvelle enquête. Le renvoi peut être répété jusqu'à ce que le groupe spécial soit convaincu que les lois du pays ont été appliquées correctement et équitablement⁹.

On ne s'est pas rendu compte de toute l'importance de la mise en place de ce mécanisme de règlement des différends, étant donné la déception compréhensible des Canadiens qui n'avaient pas réussi à être exemptés de l'application des lois américaines, ainsi d'ailleurs que les hauts cris de ses détracteurs, qui l'ont prétendu inutile. Pour la première fois de leur histoire, les États-Unis ont consenti à soumettre l'application de leurs lois intérieures au jugement exécutoire de groupes spéciaux internationaux souvent composés d'une majorité de ressortissants étrangers. Ceux qui se plaignent de pertes imaginaires de la souveraineté canadienne n'ont pas remarqué cette renonciation sans précédent des Américains à leur souveraineté.

L'ALÉNA

L'ALÉNA reprend la plus grande partie de l'ALÉ, y compris toutes les mesures et dispositions dont je viens de parler. Elle les complète et, dans certains cas, les améliore beaucoup. Et ces améliorations seront perdues si l'ALÉNA achoppe, ou si le Canada s'en retire. Par exemple, l'ALÉNA :

- contient des règles d'origine nettement améliorées servant à déterminer si un produit est fabriqué dans la zone de libre-échange et, par conséquent, s'il est susceptible d'être transporté sans droits dans les trois pays;
- accroît considérablement la gamme des services assujettis au régime, en inversant la règle de l'ALÉ en vertu de laquelle étaient exclus ceux qui n'étaient pas expressément visés; l'ALÉNA prévoit au

contraire que sont inclus tous les services, sauf ceux qui sont expressément exemptés;

- améliore les procédures d'administration des douanes en réduisant les pouvoirs discrétionnaires des douaniers;
- accroît les possibilités des fournisseurs des autres pays adhérant à l'ALÉNA de soumissionner pour les achats gouvernementaux;
- prévoit un accès limité aux services financiers pour les entreprises basées dans les autres pays adhérant à l'ALÉNA;
- libéralise nettement le régime d'investissement et la notion de traitement national, tout en permettant à chacun des pays membres de contrôler une proportion substantielle de l'investissement étranger au moment où son entrée dans le pays est proposée;
- assure une certaine protection de la propriété intellectuelle, dont il n'était pas question dans l'ALÉ;
- améliore à plusieurs égards le mécanisme de règlement des différends, notamment grâce à la disposition ingénieuse qui consiste à laisser chaque pays choisir dans la liste proposée par le gouvernement du pays intéressé les ressortissants étrangers qui siégeront au groupe spécial de règlement des différends. Néanmoins, l'ALÉNA prévoit des restrictions moins heureuses de la capacité des groupes spéciaux de juger insatisfaisante l'administration par les autorités locales de leurs lois prévoyant des droits antidumping et compensateurs.

IV ÉVALUATION

Dans l'ensemble, l'ALÉ a donné les résultats escomptés, bien qu'il soit encore trop tôt pour en déterminer les effets à long terme.

- Les entreprises se sont clairement restructurées en fonction des exportations.
- L'investissement étranger a été encouragé, même s'il faudra des années avant qu'on puisse arriver à une estimation raisonnable de l'ampleur de l'augmentation de l'investissement étranger qui résulte de l'Accord.
- Les exportations vers les États-Unis sont excellentes et augmentent plus rapidement que les exportations dans le reste du monde, ce qui indique que les réductions des droits ont les effets escomptés.
- Parmi les secteurs d'activité du Canada, 34 ont augmenté leur part du marché aux États-Unis; l'inverse ne vaut que pour 11 secteurs d'activité.

- La plupart des difficultés constatées se situent dans les secteurs d'activité qui rivalisent avec les importations, ce qui est parfaitement conforme aux prédictions théoriques. Les accords comme l'ALÉ sont bénéfiques en ce qu'ils favorisent le transfert de ressources des secteurs d'activité protégés mais inefficaces (qui rivalisent avec les importations et qui sont sur leur déclin) vers les secteurs efficients et axés sur les exportations, qui prennent de l'expansion grâce à leur meilleur accès aux marchés des autres pays membres.
- Les mécanismes de règlement des différends ont remarquablement bien fonctionné¹⁰. Les membres des groupes spéciaux se sont comportés de façon professionnelle, en faisant abstraction de leur nationalité. Les affaires ont été tranchées au fond, et il n'a jamais été sérieusement allégué que les décisions des groupes étaient rendues en fonction de critères nationaux.

Les groupes spéciaux ont été saisis de près de 25 différends, la plupart portant sur des appels interjetés de décisions des autorités américaines d'imposer des droits compensateurs et antidumping¹¹. En pareil cas, les groupes spéciaux doivent décider si la décision a été prise sans être justifiée par des éléments de preuve probants au dossier ou si elle est contraire aux lois du pays. Les deux affaires les plus intéressantes pour les Canadiens ont été celles dans lesquelles les États-Unis ont tenté (sans succès) de contourner les décisions du groupe spécial responsable.

- Dans l'affaire des framboises, le Department of Commerce a réagi au renvoi de sa décision par le groupe spécial en donnant simplement une meilleure explication de son comportement, en s'en tenant à sa décision originale. Le groupe spécial lui a alors enjoint de calculer le prétendu dumping canadien d'une façon différente. Quand ce calcul a été fait, les plaintes de dumping se sont envolées en fumée.
- Dans l'affaire du porc congelé, le groupe spécial a jugé que l'organisme américain (l'ITC) était arrivé à des conclusions largement fondées sur une utilisation erronée des statistiques ou directement inspirées par une telle utilisation. L'ITC est revenue à la charge avec de nouveaux arguments à l'appui de sa décision originale. Le groupe spécial, saisi de ces arguments, a jugé que la décision de l'ITC n'était pas fondée sur des preuves probantes. Sous la pression des commissaires de l'ITC, bien appuyés par le Congrès, le gouvernement des États-Unis a interjeté appel de la décision au Comité de contestation extraordinaire, qui est censé n'être saisi que des cas les plus extrêmes. Or, ce Comité a maintenu à l'unanimité le jugement du groupe spécial. Il ne fait guère de doute que, si l'ALÉ n'avait pas été adopté, la décision rendu par l'ITC contre le Canada aurait été maintenue. Il est encore plus remarquable que de fortes pressions politiques n'aient pas réussi à faire renverser la décision du groupe spécial.

Si quelqu'un m'avait dit, en 1985, que les États-Unis allaient permettre à un groupe spécial international - qui ne serait pas nécessairement composé d'une majorité de citoyens américains - de juger de l'équité avec laquelle les organismes administratifs américains appliquaient les lois américaines, je lui aurais dit qu'il rêvait en couleurs. Et pourtant, c'est précisément ce qu'a accompli l'ALÉ. (Bien entendu, le Canada agit de même en ce qui concerne l'application de ses lois.) Il n'est pas surprenant que le mécanisme de règlement des différends de l'ALÉ fasse l'envie du monde entier. Il n'est pas surprenant non plus que ceux qui le connaissent bien tournent en ridicule les critiques qui le prétendent inutile.

V LES CRITIQUES

À partir du moment où l'on a proposé l'ALÉ, ses détracteurs l'ont attaqué pour une foule de raisons. Le gouvernement, avec l'aide d'un groupe de représentants du secteur privé qui lui étaient favorables, a réussi à faire valoir énergiquement les mérites de l'ALÉ jusqu'aux élections de 1988. Depuis, ces représentants du secteur privé sont occupés à autre chose, et le gouvernement a été incapable de présenter au public des arguments convaincants pour défendre l'ALÉ contre les critiques croissantes de ses détracteurs. Il s'ensuit qu'une grande partie du public pense non seulement que l'Accord a été une cause importante de l'augmentation du taux de chômage causée par la récession, mais aussi qu'il a été un échec spectaculaire sous d'autres aspects. Ceux qui sont de cet avis doivent croire à l'existence d'une conspiration - ou à l'absolue stupidité des responsables - pour expliquer pourquoi, face à un échec si spectaculaire qu'il saute aux yeux de n'importe qui sans qu'il soit nécessaire de procéder à une analyse économique complexe, le gouvernement fédéral, les chefs d'entreprises, plusieurs gouvernements provinciaux et la plupart des économistes cherchent à élargir l'ALÉ pour en faire un ALÉNA. L'un des critiques, Mel Hurtig, n'a aucun doute à ce sujet quand il pose la question suivante en y répondant lui-même : «Stupidité ou complot? Peut-être les deux¹²?»

Le chômage pendant la période de transition

L'une des stratégies probablement les plus réussies des critiques a consisté à focaliser l'attention du public sur les prétendues conséquences de l'ALÉ pour l'emploi. Les économistes ont déclaré clairement dès le début que les effets à long terme de la libéralisation des échanges commerciaux n'ont virtuellement rien à voir avec le taux moyen de chômage. Il n'y a pas plus de théories économiques que de preuves démontrant que le taux moyen d'emploi ou de chômage d'un pays est fonction du niveau de ses tarifs douaniers et de ses autres restrictions commerciales, une fois la période de transition terminée.

La libéralisation du commerce offre aux parties des possibilités de se spécialiser dans les activités dont elles peuvent le mieux s'acquitter, et, par conséquent, de gagner des revenus plus élevés et de réaliser de plus gros profits qu'en ayant une production inefficente protégée par des tarifs douaniers. La libéralisation du commerce influe sur la qualité et non sur la quantité des emplois; s'il n'y a pas eu de pertes d'emplois, l'Accord n'a pas atteint son objectif premier, qui consiste à remplacer de mauvais emplois par des bons.

Aux critiques qui disent que c'est un nouvel argument, je réponds qu'il figure dans tous les manuels d'économie rédigés ces cent dernières années. C'est le principe fondamental de la doctrine de l'avantage comparatif.

Ce sont là des idées profondes, et pourtant, en focalisant l'attention du public sur la possibilité de pertes d'emplois à court terme, les détracteurs de l'ALÉ ont attiré ses partisans dans un débat qui a donné au public l'impression que l'Accord aurait des conséquences à long terme sur l'emploi. Et le gouvernement n'a pas aidé sa cause en claironnant que l'Accord avait pour objet de créer des emplois, encore des emplois et toujours des emplois.

Nous avons donc eu des prises de bec monumentales sur un faux problème, car tous les effets que l'Accord a pu avoir sur l'emploi sont passagers, en plus d'être fonction de l'équilibre qu'on atteindra par suite de la perte d'emplois dans les secteurs d'activité dont l'importance diminue et de la création d'emplois dans ceux qui prennent de l'expansion. Bien entendu, rares sont les critiques qui ont jugé nécessaire de donner une idée du nombre d'emplois créés grâce à l'Accord; dans l'ensemble, ils ont consacré l'essentiel de leurs efforts à dénoncer les pertes d'emploi croissantes.

Il est certain que l'ALÉ a des effets à court terme, notamment sur les taux globaux d'emploi et de chômage. Malheureusement, ses effets, quels qu'ils soient, sont bien difficiles à isoler de ceux de la récession mondiale dont le Canada commence à peine de sortir (et dans laquelle l'Europe est encore plongée). Il est clair que, si nous voulons dire que l'ALÉ a causé des pertes d'emplois à court terme et aussi créé des emplois à court terme, nous devons calculer ses effets nets, c'est-à-dire *déduction faite de la perte cyclique d'emplois qui se serait produite qu'il ait été conclu ou pas*.

De nombreux détracteurs de l'ALÉ ne s'embarrassent pas d'objectivité dans cette tâche difficile de mesure économique. Ils cherchent plutôt à blâmer l'ALÉ pour la majorité, voire - quand leur auditoire est incapable de les contredire - la totalité des emplois perdus pendant la récession dont nous sortons tout juste. Par exemple, voici ce que Mel Hurtig a déclaré au sujet des pertes d'emplois :

Ceux qui ont trahi le Canada disent maintenant que les centaines de milliers d'emplois perdus et les centaines de milliers de nouveaux chômeurs ne sont pas sur le pavé à cause de l'Accord, mais à cause de la récession. C'est comme dire que sont ivres morts ceux qui sont incapables de marcher. Les taux d'intérêt élevés, le dollar trop fort, la fuite des capitaux, l'hémorragie des profits et des paiements de services à l'étranger sont tous des facteurs intimement liés à l'Accord. Oui, la récession va finir, mais nous devons en supporter les séquelles humaines et économiques aussi longtemps que nous pouvons l'imaginer.

En fait, personne ne sait quel pourcentage des pertes d'emploi est dû à la réduction des tarifs douaniers qui résultent de l'ALÉ. Ce que nous savons, c'est que le Canada en général et l'Ontario en particulier ont été très durement éprouvés par une grave récession d'envergure mondiale. Nous savons aussi que les pertes d'emplois dans tout le pays sont imputables à plusieurs facteurs :

- Premièrement et surtout à un phénomène cyclique, de sorte que les emplois perdus pour cette raison seront remplacés à la fin de la récession.
- Deuxièmement, à la restructuration des vieux secteurs d'activité sous l'impact d'une économie internationale qui évolue et qui se mondialise. Une grande partie de cette restructuration était déjà chose faite au sud de la frontière quand s'est terminée la récession du début des années 1980. Les vieilles usines, avec leurs hautes cheminées, étaient devenues une «ceinture de rouille» : l'adaptation était vraiment d'envergure. L'Ontario et le Québec avaient échappé à ces perturbations parce que le dollar était nettement sous-évalué (en raison des mouvements de capitaux). Par conséquent, la réadaptation ne s'est pas faite à ce moment-là, ni pendant la longue reprise qui a fait prospérer toutes les entreprises, aussi bien inefficaces qu'efficaces, au milieu et à la fin des années 1980. Ensuite est venue la récession du début des années 1990, qui a coïncidé avec la surévaluation du dollar canadien. Bref, toute la réadaptation structurelle qui s'était étendue sur dix ans dans les États situés au sud de la frontière canado-américaine s'est faite au Canada en quelques années, en pleine récession.
- Troisièmement, il se produit actuellement une relocalisation à l'échelle mondiale des entreprises manufacturières, et particulièrement de celles qui font appel à une main-d'œuvre essentiellement non spécialisée, par suite de la mondialisation de l'économie dont j'ai parlé plus tôt. Ce phénomène est entièrement fonction de la mondialisation et n'a rien à voir avec les changements des tarifs douaniers.
- Quatrièmement, la Banque du Canada a décidé de ramener le taux d'inflation à zéro au moment même où le pays devait s'adapter à l'ALÉ. Les taux d'intérêt réels - et la différence entre eux et les taux américains - ont donc été élevés.
- Cinquièmement, en partie à cause des taux d'intérêt élevés et en partie aussi à cause du déficit budgétaire qui a attiré des capitaux étrangers au Canada, le dollar canadien a été surévalué pendant toute la récession.

Une chose est claire : l'effet sur leur position concurrentielle d'une réduction de la préférence qu'on accordait aux firmes qui bénéficiaient d'une protection tarifaire (beaucoup fonctionnaient déjà avec des tarifs douaniers zéro) a été mineur, comparativement à ceux d'un dollar surévalué d'au moins 5 %, des taux d'intérêt élevés, des adaptations structurelles et de la mondialisation du marché de la main-d'œuvre non spécialisée.

Je ne devrais pas non plus passer sous silence le fait que d'autres observateurs se sont rendus coupables d'exagération au même titre que les critiques de l'ALÉ. La presse financière a publié de nombreux articles éreintant la Banque du Canada pour sa politique d'inflation zéro. Les auteurs de ces articles ont généralement imputé à la Banque le blâme de tout le chômage causé

par la récession, sans reconnaître que cette récession était mondiale et qu'elle aurait de toute évidence durement éprouvé le Canada, quelle qu'eût été la politique monétaire de la Banque. (Il est certain que la Banque a aggravé de façon marginale la gravité de la récession, mais il est virtuellement impossible de quantifier son influence sur une période aussi courte.)

Bilan du commerce extérieur

Une foule de critiques ont cherché à prouver que l'ALÉ était un échec en se fondant sur les statistiques du commerce. J.L. Orr, qui a écrit de nombreuses lettres au *Globe and Mail*, a prétendu que *la balance des paiements* est le critère à retenir pour juger si l'Accord a été un succès ou un échec.

Mesure des gains réalisés grâce au commerce : C'est un sophisme vraiment éculé de dire que le commerce est une équation dans laquelle les gains d'un pays se font aux dépens de l'autre. Selon cette théorie mercantiliste désuète, les gains réalisés sont fonction de la balance commerciale. Autrement dit, ce n'est qu'en vendant davantage aux étrangers qu'en leur achetant que des gains sont possibles. Si cette doctrine était fondée, les travailleurs canadiens de l'automobile auraient passé des années sans rien tirer de la production automobile au Canada, étant donné que la balance commerciale dans ce domaine a longtemps été légèrement déficitaire. Demandez aux travailleurs ontariens et québécois de l'automobile ce qu'ils en pensent, avec leurs emplois grassement payés! Dans une perspective plus globale, les mercantilistes prétendent que les gains commerciaux d'un pays sont une perte pour leurs partenaires, étant donné que le surplus commercial de l'un doit être le déficit commercial des autres. Par conséquent, pour les mercantilistes, le monde dans son ensemble ne gagne rien grâce au commerce, étant donné que sa balance commerciale est fatalement égale à zéro (au moins tant que nous n'aurons pas d'échanges commerciaux avec d'autres planètes).

Non, les mercantilistes et leurs prophètes modernes comme J.L. Orr se trompent : *Les gains réalisés grâce au commerce sont fonction du volume des échanges, et non de la balance commerciale.*

Le commerce permet à chaque entreprise, à chaque secteur d'activité et à chaque pays de se spécialiser dans la production de ce qu'il peut réaliser avec le plus d'efficacité et d'échanger ses produits pour ceux que d'autres peuvent réaliser, eux aussi, de la façon la plus efficace. Bien sûr, il faut passer quelques heures à expliquer à une classe de collégiens de première année le fonctionnement détaillé du système des prix qui rend cela possible, mais l'important, c'est que c'est possible. Il s'ensuit que le commerce fait augmenter les revenus à l'échelle planétaire en faisant en sorte que la production puisse être concentrée aux endroits les plus efficaces, les gains de chacun étant réalisés lorsqu'ils vendent ce qu'ils produisent de façon efficace, de façon à pouvoir acheter ce que les autres produisent eux aussi de façon efficace. C'est pourquoi les gains réalisés sont fonction du volume des échanges. Le fait est que la balance commerciale idéale, du point de vue des échanges, est une balance zéro où la valeur de ce que chaque pays achète aux autres égale celle de ce qu'il leur vend. (Les mouvements de capitaux compliquent cette équation toute simple pour des raisons que je n'aborderai pas aujourd'hui, parce qu'elles ne sont pas pertinentes.)

Comme ils veulent des statistiques décourageantes, les critiques délaissent souvent la balance commerciale (sur laquelle les tarifs douaniers exercent une certaine influence, au moins à court terme) pour la balance du compte courant, qui comprend la balance du commerce des services et l'énorme balance déficitaire des intérêts et des dividendes du Canada, étant donné que notre pays est un gros débiteur international net. Et pourtant, peu importe à quel point nous pouvons déplorer le fait que nos gouvernements empruntent à l'étranger pour financer leurs dépenses, personne n'a jamais tenté d'en accuser l'ALÉ.

Examen détaillé des échanges : C'est l'Institut C.D. Howe qui a produit - et de loin - le meilleur jugement préliminaire des effets de l'ALÉ, en se fondant sur les statistiques du commerce¹³. Dans une étude détaillée de ces statistiques, il a conclu que :

...en fait, les exportations canadiennes vers les États-Unis au cours des trois premières années complètes d'application de l'ALÉ ont été particulièrement importantes dans les secteurs où les échanges ont été libéralisés par l'Accord, et surtout dans celui de la production manufacturière non axée sur les ressources naturelles. Pendant la même période, les exportations du Canada vers les autres pays (ainsi que dans les secteurs non libéralisés par l'ALÉ) ont tiré de l'arrière. Ces faits contredisent donc les prévisions des détracteurs de l'Accord, qui disaient qu'il allait rendre le Canada plus dépendant de ses exportations de ressources naturelles ou qu'une libéralisation de ses échanges avec une économie à croissance lente comme celle des États-Unis allait réduire le potentiel de croissance du Canada.

Les exportations de produits canadiens ont augmenté de 16 % depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ. Les gains importants ont été réalisés surtout sur le marché américain, en dépit d'un dollar canadien surévalué et d'une croissance globale lente de l'économie américaine. En outre, les gains des exportations ont été concentrés dans le secteur des produits manufacturés à haute valeur ajoutée plutôt que dans celui des industries basées sur les ressources. Qui plus est, une grande partie des services dont le commerce a été libéralisé par l'ALÉ ont vu leurs ventes aux États-Unis augmenter de façon impressionnante, à un moment où les ventes chutaient dans les autres marchés. Et les exemples sont nombreux. Bien qu'on ait vraiment mal utilisé les statistiques (et qu'on en ait même abusé, dans ce contexte), il est difficile de contester les preuves manifestes que l'ALÉ a grandement accru l'accès du Canada au marché américain, même s'il devait traîner plusieurs boulets de taille, surtout à cause du cours très élevé du dollar canadien.

Compétitivité inexistante à long terme

Les pessimistes ont clamé que l'économie canadienne serait incapable de résister à la libre concurrence de l'économie plus avancée des États-Unis. Pourtant, les exportations canadiennes avaient augmenté chaque fois que les tarifs douaniers avaient été réduits à la suite des rondes successives de négociations du GATT, de sorte que nous n'avons aucune raison de croire que les réactions de

l'économie à la ronde actuelle de réduction des tarifs douaniers seraient le moins différent.

Les critiques qui avaient prétendu que les entreprises canadiennes ne pourraient pas résister à la libre concurrence de l'économie avancée des États-Unis ont ensuite dit qu'elles seraient submergées par la concurrence de l'économie relativement moins avancée du Mexique. Dans ce contexte, il m'est difficile de ne pas voir percer dans leur attitude un certain manque de confiance à l'égard du Canada : il semble en effet que les Canadiens seraient incapables de rivaliser avec des économies plus avancées que la leur, comme celle des États-Unis, ainsi qu'avec des économies moins avancées, comme celle du Mexique. J'imagine alors que nous sommes incapables de rivaliser avec qui que ce soit!

Cet argument néglige l'importance du taux de change en tant que mécanisme de compensation. Dans le monde entier, des pays pauvres, moyens et avancés réussissent parfaitement à avoir des échanges commerciaux. Le niveau de vie d'un pays est fonction de sa productivité, mais sa capacité commerciale, elle, est fonction seulement de son aptitude à produire quelque chose qu'on recherche, tandis que le taux de change garantit que ses exportations peuvent se vendre. David Ricardo le disait déjà au début du XIX^e siècle, et c'est aussi important et aussi mal compris aujourd'hui que de son temps.

Perte d'investissements étrangers au profit des États-Unis et du Mexique

Le débat sur l'investissement a révélé le même manque de confiance. En effet, les critiques ont dit que l'ALÉ allait provoquer un exode des entreprises canadiennes vers le marché plus dynamique des États-Unis. Ils ont prétendu que les producteurs canadiens ne restaient au Canada que parce qu'ils étaient protégés par des tarifs douaniers élevés, et qu'ils iraient se réinstaller aux États-Unis si ces tarifs étaient éliminés. Les partisans de l'ALÉ ont répondu que certaines usines protégées par les tarifs (que les nationalistes décriaient de toute façon) allaient partir, mais que de nombreuses entreprises canadiennes et étrangères s'étaient établies au Canada en raison des avantages uniques qu'elles y trouvaient, qu'elles y resteraient et continueraient à prospérer. Plus tard, les critiques ont prédit que l'ALÉNA allait mener à l'exode des entreprises établies au Canada vers le Mexique, dont l'économie est relativement moins avancée. De toute évidence, les entreprises canadiennes iraient s'établir n'importe où ailleurs qu'au Canada, pour peu que nous adhérions à un accord de libre-échange avec un autre pays!

C'est faire fi de la raison d'être de l'ALÉ et de l'ALÉNA, qui consiste à rationaliser la production de façon que les entreprises très productives prennent de l'expansion, et que les moins productives réduisent leurs activités ou émigrent, si elles sont capables de produire à moindre coût ailleurs. C'est ce qui s'est passé chaque fois que les tarifs douaniers ont été réduits par suite des négociations du GATT, de 1950 à 1985. Nous avons déjà vu le Canada cesser d'être un exportateur net de capitaux pour en redevenir un importateur net, au début des années 1990. Beaucoup trop de critiques trouvent le moyen de déplorer l'afflux de capitaux étrangers au Canada (Hurtig, chapitre 11, «Open for Business and Up for Sale») tout en se plaignant d'un prétendu exode des capitaux vers les États-Unis et le Mexique (Hurtig, chapitre 6, «Heading South»), mais personne n'a

avancé la moindre raison susceptible d'expliquer pourquoi la réaction aux dernières réductions des tarifs douaniers devrait tout d'un coup être diamétralement opposée à celles d'avant.

D'une façon ou d'une autre, ce n'est pas en refusant d'adhérer à l'ALÉNA que le Canada améliorera ses chances de conserver l'investissement sur son territoire. Il est manifestement illusoire de prétendre que les entreprises tendraient davantage à investir au Canada si elles avaient accès en franchise de droits aux États-Unis seulement plutôt qu'aux États-Unis et au Mexique, avec la possibilité d'avoir accès à d'autres pays à mesure que ceux-ci adhéreront à l'ALÉNA.

Le manque de réalisme des arguments avancés contre l'ALÉNA n'est jamais aussi évident que dans le contexte du débat sur l'investissement. Il ne fait aucun doute que des pressions s'exercent déjà pour amener certaines entreprises à se relocaliser au Mexique, en raison notamment de la mondialisation du marché de la main-d'oeuvre non spécialisée dont j'ai fait état un peu plus tôt. Il est certain aussi que ces pressions s'accroîtront quand les entreprises établies au Mexique auront librement accès au marché américain, et nous ne pouvons rien faire pour les en empêcher. Néanmoins, comment peut-on prétendre que le Canada pourrait attirer davantage les investisseurs étrangers si nous refusions aux entreprises établies au Canada l'accès au marché mexicain qu'elles auraient en s'établissant aux États-Unis?

Perte de contrôle des politiques environnementales et sociales

De nombreux critiques ont prétendu que nous avons perdu le contrôle de l'application de nos politiques environnementales et sociales par suite de l'adoption de l'ALÉ, et que cette situation s'aggraverait avec l'ALÉNA. Or, la plupart de leurs arguments sont fondés sur une mauvaise interprétation de la doctrine du traitement national. En effet, rien dans l'un ou l'autre des deux Accords ne donne aux États-Unis quelque droit de regard que ce soit sur ces politiques canadiennes.

Par exemple, les critiques ont dit que, si les services hospitaliers et les autres services sociaux voulaient privatiser leur administration (et beaucoup l'ont déjà fait), ils devraient autoriser des entreprises américaines de gestion à se porter candidates pour le faire, et, si la candidature de ces sociétés américaines était retenue, elles pourraient introduire des pratiques de gestion américaines dans l'administration des services, même si ces pratiques étaient inacceptables pour les autorités provinciales canadiennes. C'est une pure fumisterie, premièrement parce que les achats des gouvernements provinciaux ne sont pas assujettis à l'ALÉ et que les provinces ne sont pas tenues d'accepter les propositions de qui que ce soit, et deuxièmement parce que, conformément à la doctrine du traitement national, quand une entreprise américaine décroche un contrat au Canada, elle est tenue de respecter intégralement les lois, règles et règlements canadiens.

Je pourrais continuer *ad nauseam* à exposer les arguments des critiques et à les réfuter. Par exemple, au cours du débat qui a entouré l'ALÉNA, j'ai eu fort à faire pour garder mon sang-froid pendant que mes vis-à-vis racontaient des

histoires d'horreur en disant, par exemple, que du sang contaminé par le sida allait bientôt être vendu dans les rues de Toronto. Pour eux, aucune histoire d'horreur ne dépassait les bornes. Eh bien, qu'il me suffise de dire qu'aucune des sombres prédictions de cette pléthore d'histoires d'horreur ne s'est concrétisée. Vous pouvez être sûrs que, si même une seule s'était révélée fondée, elle aurait fait la manchette de tous les journaux, et tous les critiques en vue en auraient parlé dans leur discours¹⁴.

Ressources

Les sondages d'opinion ont montré que les Canadiens s'identifient aux ressources naturelles de leur pays. La possibilité que ces ressources soient vendues à l'étranger pique au vif le sentiment national des Canadiens. Or, les détracteurs de l'ALÉ n'ont pas eu le moindre scrupule à exploiter ce filon.

Eau : Quelqu'un a eu l'idée de prétendre que l'Accord allait donner aux États-Unis la mainmise sur les ressources en eau du Canada. Et le négociateur en chef Simon Reisman n'a pas aidé les choses lorsqu'il a proposé une entente sur ces ressources lorsqu'il s'est adressé aux participants à un séminaire organisé par le Conseil économique de l'Ontario au sujet de l'ALÉ envisagé, avant même que les négociations ne commencent. Aucun démenti n'a semblé arriver à mettre fin aux allégations absurdes de ceux selon qui l'Accord prévoyait l'abandon aux États-Unis de la mainmise sur les eaux canadiennes. Or, le fait est que l'Accord ne prévoit absolument rien sur l'eau (sauf l'eau minérale en bouteilles, qui est un simple produit commercial). Aucun autre accord de libéralisation des échanges, y compris celui de la Communauté européenne et le GATT - dont l'ALÉ s'inspire largement -, ne donne aux pays membres les moindres droits sur les réserves d'eau des autres. Une fois que le dossier de l'eau a commencé à chauffer, des opportunistes politiques auraient simplement précisé expressément dans l'Accord qu'il ne s'appliquait pas à l'eau. Toutefois, les négociateurs canadiens ont gardé leur sang-froid; ils n'ont rien dit sur l'eau dans l'Accord, en partant avec raison du principe qu'elle en était clairement exclue, et que la mentionner aurait créé la présomption qu'elle aurait pu y être incluse d'une façon détournée. Depuis, plusieurs provinces ont pris des décisions sur la vente d'eau aux États-Unis sans que leurs vis-à-vis américains aient le moins du monde laissé entendre que l'ALÉ leur donnait un droit de regard sur les décisions des autorités canadiennes.

Pétrole : Le pétrole était un autre point sensible que les détracteurs de l'Accord ont constamment exploité. Le chapitre sur le pétrole figure dans l'ALÉ à la demande expresse de l'Alberta. Fondamentalement, l'entente intervenue sur toutes les sources d'énergie, y compris le pétrole, comprenait deux volets : les États-Unis ont accepté d'être de bons clients en ne réduisant pas leur demande pour des raisons de défense nationale (comme ils l'avaient fait dans le passé), et le Canada a accepté d'être un fournisseur fiable en ne cessant pas d'offrir du pétrole dans l'éventualité où il déclarerait une pénurie. Du côté canadien, il est convenu que, dans l'éventualité d'une urgence nationale suffisamment grave pour inciter le gouvernement à déroger aux accords commerciaux de fourniture de pétrole, il devra encore offrir sur le marché, où les États-Unis pourront l'acheter, une proportion de la quantité réduite de pétrole qui lui reste qui ne sera pas inférieure à la proportion du pétrole canadien que les États-Unis

achetaient avant l'urgence. Cette entente a causé une véritable tempête chez les critiques de l'est du Canada, et elle est encore mal comprise même par les observateurs neutres. Et pourtant, il suffit pour la comprendre de réfléchir aux facteurs suivants :

- L'entente reprend, quelques ambiguïtés en moins, l'Accord international sur l'énergie que le Canada a signé avec 21 autres pays après la première crise de l'OPEP et qui reste en vigueur aujourd'hui!
- Les dispositions de partage n'interviendront que dans l'éventualité d'une urgence suffisamment importante pour que le gouvernement décide de déroger aux accords commerciaux. Les possibilités que cela se produise devraient être très limitées, par exemple si un désastre nucléaire devait interrompre la fourniture normale d'électricité. (Je suis prêt à parier que les dispositions de partage ne seront jamais invoquées de mon vivant à l'égard du pétrole!)

Néanmoins, les critiques continuent à affirmer aux Canadiens que l'Accord a cédé les ressources naturelles du Canada aux États-Unis et leur a donné la mainmise sur nos ressources. Est-ce un énorme malentendu ou une distorsion délibérée des faits?

Le régime prévu par ces Accords est moins complet que celui de la Communauté européenne

L'une des critiques les plus récentes qu'on a faites au sujet de l'ALÉ et de l'ALÉNA, c'est que leur portée est moins grande que celle du régime de la Communauté européenne. Ce reproche ridicule ne vaudrait pas la peine d'être mentionné si sa réfutation ne me permettait pas de préciser quelque chose d'important. En effet, l'ALÉ et l'ALÉNA créent des zones de libre-échange, ce qui signifie que les pays intéressés éliminent les tarifs douaniers dans leurs échanges commerciaux tout en étant libres d'adopter leurs propres politiques commerciales contre les pays qui ne font pas partie de la zone. Par contre, la Communauté européenne est un *marché commun* qui, avec son *union douanière*, ne fait pas qu'éliminer les tarifs douaniers sur les échanges entre les pays membres, mais impose aussi une politique commerciale commune contre les pays étrangers¹⁵.

En tant que superpuissance, les États-Unis se sont souvent servis de leur politique du commerce extérieur comme instrument de leur politique étrangère, en cherchant à un moment ou à un autre d'interdire le commerce avec la Chine, avec Cuba et avec le Viêt-nam. Ils ne sont sans doute pas près de renoncer à cet instrument, ce qui signifie que, s'ils adhéraient à une union douanière, ils décideraient de la politique commerciale applicable aux pays qui n'auraient pas adhéré à l'union sans que les autres États membres y puissent grand-chose. Or, comme le Canada tient naturellement à préserver son indépendance politique pour pouvoir faire des échanges commerciaux avec les pays qu'il veut aux conditions qu'il veut, il ne pourrait jamais adhérer à une union douanière ou à un marché commun avec les États-Unis. Les critiques nationalistes qui disent qu'ils

appuieraient l'ALÉNA si seulement son régime avait une autre envergure, comme celui de la Communauté européenne, savent-ils quel renoncement à la souveraineté légitime du Canada ils préconisent? S'ils l'ignorent, ils devraient remédier à leur impressionnante ignorance, et s'ils le savent, ils devraient essayer d'être un peu plus honnêtes.

Le pays est perdu

Dans son best-seller, *The Betrayal of Canada*, Mel Hurtig s'est fait le champion de l'hypothèse selon laquelle l'ALÉNA va détruire l'essence même de notre nation. Je ne prendrais même pas la peine de mentionner une telle exagération si elle n'avait pas tant circulé.

Voici un exemple de la prose de Mel Hurtig :

L'effet global le plus important de l'Accord de libre-échange est déjà évident : une forte baisse du niveau de vie des Canadiens. Et l'avenir sera bien pire. Le résultat moins évident de l'Accord est aussi sûr que le fait que vous êtes en train de lire ces lignes. Ce sera la destruction et la disparition de notre pays¹⁶.

Si Mel Hurtig a raison, ou bien l'ALÉ aura des effets mille fois plus profonds que n'importe quel autre accord de libéralisation des échanges négocié jusqu'à présent, ou bien le Canada est un pays extraordinairement fragile. Mon intelligence me fait conclure que les accords commerciaux sont incapables d'avoir de tels effets, et mon coeur me dit d'avoir une plus grande confiance que Mel Hurtig ne semble en avoir dans la capacité de survie de mon pays.

Autres arguments contre un ALÉNA

Voici quelques exemples des arguments anti-ALÉNA qu'on avance maintenant.

1. *Le Canada sera inondé de produits fabriqués par une main-d'oeuvre mexicaine bon marché.* Un calcul bien simple suffit à démontrer que c'est une grossière exagération. En effet, 1,5 % seulement de nos importations proviennent du Mexique, et elles sont frappées de droits s'élevant en moyenne à environ 7 % (de nombreux produits mexicains sont désormais importés au Canada en franchise de droits). Si les travailleurs mexicains sont payés 2 \$ l'heure, les tarifs douaniers actuels feraient donc passer de 2 \$ à 2,14 \$ le prix des produits nécessitant une heure de leur travail. Il s'ensuit que les tenants de cette thèse devraient se demander pourquoi diable nous ne sommes pas déjà submergés par des produits mexicains bon marché. Quoi qu'il en soit, l'élimination des tarifs douaniers ferait baisser à 2 \$ le prix des produits mexicains coûtant actuellement 2,14 \$. Si vous trouvez au supermarché des marchandises comme celles-là coûtant 0,14 \$ de moins, allez-vous en acheter beaucoup plus? Dix pour cent de plus, vingt pour cent de plus? Disons que vous en achèteriez deux fois plus (ce qui est une réaction bien plus marquée que celle qu'on a observée jusqu'ici pour une vaste gamme de produits)¹⁷ : même

une réaction aussi forte n'aurait pas plus d'effet que de faire passer le pourcentage des produits que nous importons du Mexique de 1,5 % à 3 % de l'ensemble de nos importations. L'effet d'une telle augmentation pourrait être sensible ici et là, mais c'est certainement rêver en couleurs que d'imaginer nos marchés inondés de produits mexicains bon marché.

2. *Une grande partie de nos entreprises vont émigrer au Mexique.* D'abord, le Mexique est incapable d'absorber autant d'entreprises américaines et canadiennes. Ensuite, et c'est plus important encore, l'émigration d'entreprises au Mexique est largement fonction de la mondialisation et n'a pas grand-chose à voir avec les tarifs douaniers. En fait, il y a déjà eu une importante migration même en l'absence d'ALÉNA. Le Canada accroît ses possibilités d'attirer des investisseurs plutôt que d'en perdre, grâce à sa participation à l'ALÉ et à l'ALÉNA, parce que plus nous ouvrons de marchés étrangers aux investisseurs, plus nous les attirons.
3. *Nous ne devrions pas avoir d'échanges commerciaux avec une démocratie imparfaite comme le Mexique.* Pourtant, nous avons des échanges commerciaux dans le monde entier avec bien des démocraties moins parfaites que le Mexique. D'ailleurs, nous pourrions avancer d'excellents arguments pour dire que la démocratie bénéficie de l'amélioration du niveau de vie et du développement de la classe moyenne. Ceux qui prétendraient que la meilleure façon d'encourager la démocratie au Mexique serait de limiter nos échanges commerciaux avec lui - et donc d'empêcher son niveau de vie de s'améliorer grâce au commerce - seraient bien téméraires.
4. *Les groupes culturels disent souvent que le Mexicain moyen ne profitera pas de la croissance économique résultant de l'ALÉNA, car elle ne profitera qu'aux riches.* Cet argument ne résiste pas à l'analyse. La répartition du revenu varie effectivement entre les pays ayant le même PIB per capita, mais, en général, elle est d'autant plus inégale que le pays est pauvre. De plus, une tendance générale se maintient dans tous les pays à cet égard : plus le PIB per capita est élevé, plus le revenu individuel l'est. Les citoyens des pays pauvres, comme le Bangladesh et l'Inde, s'efforcent d'émigrer dans des pays plus riches, comme Singapour, la Malaysia et la Thaïlande; ce mouvement ne se fait pas en sens inverse. Par conséquent, dire que la meilleure façon d'aider les gens qui ont de faibles revenus consiste à ne pas avoir d'échanges commerciaux avec eux et essayer d'arrêter la croissance de leur PIB per capita sous prétexte que la croissance économique ne profite qu'aux riches n'est pas étayé par les faits. Dans le monde entier, les pays adoptent des politiques de croissance économique axées sur le commerce, et beaucoup d'entre eux ont maintenant une croissance soutenue. La pauvreté à l'échelle planétaire est un phénomène terrible, mais tenter d'y remédier en faisant obstacle au mouvement mondial vers la libéralisation économique peut difficilement être considéré autrement que comme un mal. Après tout, ce sont les pays pauvres qui ont crié haut et fort : «*NOUS VOULONS FAIRE DES AFFAIRES, PAS RECEVOIR DE L'AIDE.*» S'opposer à l'ALÉNA par peur de voir le revenu moyen des Canadiens baisser est compréhensible, même si c'est injustifié, mais nous y opposer parce que nous savons mieux que les Mexicains quels sont leurs intérêts, c'est extrêmement présomptueux. Il n'y a pas d'autre méthode connue que la croissance économique pour qu'un pays ayant un PIB

per capita peu élevé puisse éliminer la pauvreté endémique. Dans le monde d'aujourd'hui, cette croissance est virtuellement impossible sans d'importantes activités d'échanges commerciaux. Nous ne pouvons pas justifier en invoquant des raisons morales que je connaisse une décision de refuser au Mexique la possibilité d'accroître rapidement son commerce.

VI CONCLUSION

Les partisans de l'ALÉ et de l'ALÉNA ont été qualifiés de traîtres et même d'antinationalistes par les critiques. Pour ma part, je dis aux critiques que je m'inquiète du grand tort que causent à notre pays ceux qui ont détourné notre attention des énormes problèmes auxquels nous devons faire face en faisant supporter l'odieux de nos difficultés par l'ALÉ. Les grands changements technologiques du genre de ceux dont j'ai parlé au début de mon exposé transforment notre société aussi fondamentalement que la Première révolution industrielle qui a fait sortir la production de l'ère artisanale pour la faire entrer dans celle des usines. Le contrat social s'érode dans de nombreux pays industrialisés, comme en témoigne l'exemple des gouvernements socio-démocratiques de la Suède, de la Nouvelle-Zélande et de l'Espagne, en quête de nouveaux contrats sociaux. Le Canada est l'un des derniers pays à faire face à la réalité de la fin du siècle. Nous avons longtemps tardé à nous adapter à la conjoncture nouvelle parce que nous n'avons pas essayé d'éduquer le public pour lui faire comprendre les changements profonds auxquels notre pays doit s'adapter. Et notre pays, à l'instar du reste du monde occidental industrialisé, est aux prises avec une situation extrêmement fluide. Nous n'avons guère de chances de nous y adapter tant et aussi longtemps que nous aurons un bouc émissaire comme l'ALÉ et l'ALÉNA à blâmer pour éviter de remédier aux véritables causes de nos difficultés.

Le fait est que, loin d'être la cause de nos problèmes, l'ALÉ et l'ALÉNA sont une *petite partie* de la solution structurelle. L'obligation de rationaliser notre production dans le cadre d'un grand marché nord-américain n'est peut-être pas la chose la plus importante qui nous arrive, mais c'est une étape importante dans notre démarche d'adaptation à une économie moderne en pleine mondialisation et féroce compétitive.

FIN DU TEXTE

R.G. Lipsey
Vancouver (C.-B.)

RENOIS

1. Le taux de change basé sur la parité du pouvoir d'achat est calculé de façon à ce que le pouvoir d'achat de deux devises nationales soit égal. Pour le dollar canadien, ce taux est actuellement d'environ 0,80 \$US, ce qui signifie que 1 \$CAN achète au Canada la même chose que 0,80 \$US.
2. Bien que la mondialisation des marchés et de l'investissement soit désormais une réalité, de nombreux autres aspects des activités gouvernementales et de celles du secteur privé, et particulièrement les services, tendent à devenir plus locaux et plus décentralisés.
3. Ostry, S., *Governments and Corporations in a Changing World* (New York : Council of Foreign Relations), 1990.
4. Cette période a été étudiée en détail dans un rapport du Conseil économique du Canada, *Les enjeux du progrès* (Ottawa : Approvisionnement et Services Canada), 1983. Pour une analyse de la façon dont ces connaissances ont été utilisées pour faire valoir l'intérêt du libre-échange avec les États-Unis, voir Lipsey, R.G., et Smith, M.G., *Taking the Initiative : Canada's Trade Options in a Turbulent World* (Toronto : Institut C.D. Howe), 1985.
5. Plus précisément, la désépargne nationale nette est liée au déficit du compte courant. Pour une analyse détaillée de la question, voir Lipsey, R.G., et Smith, M.G., *Global Imbalances and U.S. Policy Responses* (Toronto et Washington : Institut C.D. Howe et National Planning Association), 1987.
6. Ces lois font appel à des instruments tels que des droits antidumping et compensateurs qui sont censés remédier à des abus particuliers des pratiques commerciales internationales. Elles peuvent toutefois être utilisées à mauvais escient et devenir alors de puissantes barrières non tarifaires contre le commerce.
7. Il s'agit des conclusions d'un sondage des Nations unies; voir U.N. Center on Transnational Corporations, *Regional Economic Integration and Transnational Corporation in the 1990s : Europe 1992, North America and Developing Countries* (New York : United Nations), 1990.
8. Pour une analyse détaillée de ces questions, voir Lipsey, R.G., *Canada at the U.S.-Mexico Free Trade Dance : Wallflower or Partner* (Toronto : Institut C.D. Howe, Commentaire n° 20; Lipsey, R.G., «The Case for Trilateralism», in Globerman, S., *Continental Accord : North American Economic Integration* (Vancouver : The Fraser Institute), 1991; et Wonnacott, R.J., *U.S. Hub-and-Spoke Bilaterals and the Multinational Trading System* (Toronto : Institut C.D. Howe, Commentaire n° 23). J'ai rédigé le premier de ces textes à l'été de 1990, quand il est devenu évident qu'il n'y avait pas d'analyse publiée susceptible d'informer le gouvernement des questions en jeu dans la décision qu'il allait devoir prendre en septembre 1990.

9. Les différends qui résultent de l'application de l'Accord sont soumis à un autre mécanisme de règlement des différends.
10. Pour une excellente analyse du fonctionnement du mécanisme de règlement des différends, voir Horlick, G.N., et DeBusk, F.A., «The Functioning of the FTA Dispute Resolution Panels», in (1^{er} chapitre) *Negotiating and Implementing a North American Free Trade Agreement*, compilé par L. Waverman (Vancouver : The Fraser Institute), 1992.
11. Le fait qu'il y a eu plus d'appels interjetés des décisions rendues par les autorités américaines que l'inverse ne signifie pas que les Américains rendent des décisions plus contestables, comme les critiques n'ont bien sûr pas tardé à le prétendre. Cette situation reflète simplement les différences entre les lois intérieures des deux pays, qui font qu'on a plus à gagner d'interjeter appel des décisions des autorités américaines que de celles des autorités canadiennes.
12. Hurtig, M., *The Betrayal of Canada* (Toronto : Stoddart), 1991, *ibid.*, p. 5. Le complot dénoncé par Mel Hurtig comprendrait une entente parallèle secrète qui aurait pour objet de détruire l'économie du Canada en surévaluant le dollar canadien de 25 %. Selon Mel Hurtig, le Canada ne pourrait pas se retirer de l'Accord sans s'exposer à des mesures de représailles en vertu des dispositions d'annulation et d'abrogation de l'ALÉ. Le ridicule d'imaginer que les États-Unis pourraient prendre ouvertement des mesures pour forcer le Canada à respecter une entente secrète par laquelle il se serait engagé à se suicider économiquement ne lui donne pas à réfléchir. Son univers est peuplé d'énormités pareilles.
13. Schwanen, Daniel, «Were the Optimists Wrong on Free Trade?», *Commentaire* n^o 37, Institut C.D. Howe, octobre 1992.
14. On croit généralement que les deux parties au grand débat sur le libre-échange ont toutes deux autant péché par exagération. Rien n'est plus faux! La participation d'être humains au débat a fatalement causé une certaine exagération, mais je serais ravi de soumettre tous mes écrits et tous ceux d'un de mes adversaires en vue, comme Mel Hurtig, à l'examen d'un groupe indépendant d'économistes.
15. J'ai étudié ces différences et bien d'autres différences importantes entre une zone de libre-échange et une union douanière ou un marché commun dans «NAFTA and other Regional FTA's : Threat of Promise», texte d'une conférence que j'ai prononcée à l'Université de Singapour le 12 janvier 1993. (Pour en obtenir un exemplaire miméographié, prière de s'adresser à l'auteur.)
16. Hurtig, *op. cit.*, p. 303.
17. Cela signifierait que nous avons une élasticité de demande supérieure à 7 pour les produits mexicains. On n'a jamais observé d'élasticité pareille dans la myriade de mesures de l'élasticité du commerce international.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

Dr. Ricardo Grinspun, Department of Economics, York
University, Toronto;

D^r Ricardo Grinspun, *Department of Economics, York
University, Toronto;*

Dr. Richard Lipsey, Economic Growth and Policy Program/
CIA, Simon Fraser University at Harbour Centre,
Vancouver.

D^r Richard Lipsey, *Economic Growth and Policy Program/
CIAR, Simon Fraser University at Harbour Centre,
Vancouver.*

CA1
YC23
-F71



Third Session
Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la
trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Tuesday, May 25, 1993

Le mardi 25 mai 1993

Issue No. 24

Fascicule n° 24

Nineteenth Proceedings on:

The examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments

Dix-neuvième fascicule concernant:

L'examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Gerald R. Ottenheimer, *Deputy Chairman*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	LeBlanc, P.C.
Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, P.C.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Cogger	* Murray, P.C.
Cools	(or Lynch-Staunton)
Corbin	Oliver
Forrestall	Robichaud, P.C.
* Frith (or Molgat)	Stewart
Kelleher, P.C.	Stollery
Kinsella	

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-président: L'honorable Gerald R. Ottenheimer
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	LeBlanc, c.p.
Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, c.p.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Cogger	* Murray, c.p.
Cools	(ou Lynch-Staunton)
Corbin	Oliver
Forrestall	Robichaud, c.p.
* Frith (ou Molgat)	Stewart
Kelleher, c.p.	Stollery
Kinsella	

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, Thursday, November 21, 1991:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Molgat for the Honourable Senator Stewart moved, seconded by the Honourable Senator Hébert:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to hear evidence and to examine and report on negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments;

That the papers and evidence received and taken on the aforesaid subject before the Committee during the First and Second Sessions of the Thirty-Fourth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee present its report no later than December 17, 1992.

The question being put on the motion, it was adopted.

* By order of the Senate dated December 7, 1992, the date of tabling the final report was extended to March 31, 1993. By order of the Senate dated March 25, 1993, the date of tabling the final report was extended to October 29, 1993.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 21 novembre 1991:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Molgat, au nom de l'honorable sénateur Stewart, propose, appuyé par l'honorable sénateur Hébert:

Que le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères soit autorisé à entendre des témoignages et à examiner, pour en faire rapport, les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité durant les première et deuxième sessions de la trente-quatrième législature soient renvoyés au Comité; et

Que le Comité présente son rapport au plus tard le 17 décembre 1992.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

* Par ordre du Sénat daté du 7 décembre 1992, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 31 mars 1993. Par ordre du Sénat daté du 25 mars 1993, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 29 octobre 1993.

Le greffier du Sénat
Gordon L. Barnhart
Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, May 25, 1993
(28)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 4:05 p.m. this day, the Chairman, the Honourable Senator John B. Stewart presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Bolduc, Cools, Kelleher, Lynch-Staunton, Robichaud and Stewart.(7)

Other Senators present: The Honourable Senators Ghitter and Stratton.(2)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Tony Halliday, Researcher.

WITNESSES:

From the Business Council on National Issues:

Thomas d'Aquino, President and Chief Executive and
Jock A. Finlayson, Vice-President, Policy and Research.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated Thursday, November 21, 1991, proceeded to consider the examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

Mr. d'Aquino made a statement and answered questions.

At 6:00 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 25 mai 1993
(28)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 16 h 05, sous la présidence de l'honorable sénateur John B. Stewart (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Bolduc, Cools, Kelleher, Lynch-Staunton, Robichaud et Stewart. (7)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Ghitter et Stratton. (2)

Présent: Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur: Tony Halliday, attaché de recherche.

TÉMOINS:

Du Conseil canadien des chefs d'entreprise:

Thomas d'Aquino, président et chef de la direction et
Jock A. Finlayson, vice-président, Recherche et politique.

Conformément à son ordre de renvoi daté du jeudi 21 novembre 1991, le Comité procède à l'examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

M. d'Aquino fait une déclaration et répond aux questions.

À 18 h, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

La greffière du Comité

Line Gravel

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, May 25, 1993

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 4:00 p.m. to examine the negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

Senator John. B. Stewart (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we have a request from the Canadian Drug Manufacturers' Association to appear before this committee with respect to the Patent Act provisions of the Bill C-115. We have not replied that we would be ready to hear from the association. I wanted to raise that question with the members of the committee.

The only other group that has asked to be heard is the Business Council on National Issues, and they are here today. Is it your wish that we should hear from the Canadian Drug Manufacturers' Association?

Senator Kelleher: Do they wish to appear in connection with NAFTA?

The Chairman: They say, "Regarding Bill C-115" which is the NAFTA bill. Perhaps honourable senators would like to think this over and we can discuss it later. I do not want to take up time now.

We have been holding a series of hearings on the proposed North American Free Trade Agreement. In those hearings we have heard witnesses from Canada, the United States of America and Mexico on the anticipated effect of the proposed agreement on various economic sectors. Also, we have held hearings on aspects of the agreement such as the dispute settlement mechanism, the environmental implications, and on Canada's political relations with other countries in this hemisphere.

Our witness today is Mr. Thomas P. d'Aquino, President and Chief Executive, the Business Council on National Issues. The BCNI represents 150 companies. The Business Council on National Issues has sponsored a number of studies on the competitiveness of the Canadian economy. Perhaps the most notable of those studies, is the one co-sponsored with the Government of Canada and published under the title "Canada at the Crossroads: The Reality of a New Competitive Environment."

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 25 mai 1993

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 16 h sur la question de l'étude des négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

Le sénateur John B. Stewart (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, l'Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques a demandé à comparaître devant notre comité en ce qui a trait aux dispositions s'appliquant à la Loi sur les brevets dans le projet de loi C-115. Nous n'avons pas encore donné de réponse à cette association pour lui dire que nous étions prêts à l'entendre. Je voulais en parler d'abord avec les membres du comité.

Le seul autre groupe qui a demandé à être entendu est le Conseil canadien des chefs d'entreprise, qui comparaît aujourd'hui. Voulez-vous que nous entendions les représentants de l'Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques?

Le sénateur Kelleher: Est-ce que cette association veut comparaître au sujet de l'ALÉNA?

Le président: Elle nous dit, «en ce qui a trait au projet de loi C-115», ce qui est le projet de loi sur l'ALÉNA. Si les honorables sénateurs veulent réfléchir à la question, nous pourrions peut-être en reparler plus tard. Je ne veux pas que nous passions trop de temps maintenant à en parler.

Nous avons tenu une série d'audiences sur le projet d'Accord de libre-échange nord-américain. Au cours de ces audiences, nous avons entendu des témoins du Canada, des États-Unis et du Mexique, qui sont venus nous parler des effets prévus du projet d'accord dans les différents secteurs de l'économie. Nous avons par ailleurs tenu des audiences sur les différentes caractéristiques de l'accord telles que le mécanisme de règlement des différends, les applications sur l'environnement et les relations politiques du Canada avec les autres pays de notre hémisphère.

Notre témoin, aujourd'hui, est Thomas P. D'Aquino, président et directeur général du Conseil canadien des chefs d'entreprise. Le CCCE représente 150 entreprises. Il a patronné un certain nombre d'études sur la compétitivité de l'économie canadienne. Celle d'entre elles qui est peut-être la plus remarquable a été copatronnée avec le gouvernement du Canada et publiée sous le titre «Le Canada à la croisée des chemins: les nouvelles réalités concurrentielles.»

[Text]

Mr. d'Aquino's views on the proposed North American Free Trade Agreement will be of interest to this committee. After he has completed his introductory remarks, we will be able to ask questions. Mr. d'Aquino, please proceed with your introductory remarks.

Mr. Thomas d'Aquino, President, Business Council on National Issues: It is a pleasure to be here with you today to discuss a subject that is of great importance to us all. Jock Finlayson, Vice-President of Policy and Research, is with me today, as are several other of our colleagues.

If I may, I will do something that is slightly unusual. I wish to take you quickly through a slide presentation that makes some of the key points we wish to make. With your indulgence, I will then come back to the table and Mr. Finlayson and myself, and any other of my colleagues, will answer any questions you might have.

In the materials provided to you there is both a hard copy of what I am prepared to go through as well as a prepared submission in English and French which elaborates on the slides.

First, on behalf of all of my colleagues in the Business Council on National Issues, we are delighted to be able to share our views with the members of this committee. The BCNI is composed of 150 chief executives of Canada's largest enterprises. The 150 companies collectively administer in excess of \$1 trillion in Canadian assets and generate over \$400 billion in annual revenues. The 150-member companies of the BCNI are responsible for a significant majority of Canadian exports, private sector exports, investment and research and development.

The NAFTA is a forward-looking trade arrangement encompassing a total population of 360 million, total gross domestic product of \$7 trillion, and a trilateral trade flow approximating \$500 billion.

The key reasons why Canadian business supports the NAFTA are — and this summarizes three points that I will want to elaborate on — first, that the NAFTA opens the Mexican market for Canadian goods, services and investments on an equal basis with the United States. This is an absolutely critical argument. In fact, when I am often asked to give a reason in a sentence why Canada or Canadian business should support it, therein lies a key reason.

Secondly, the NAFTA preserves and in some cases enhances the gains that were made under the free trade agreement.

[Traduction]

Le point de vue de M. d'Aquino au sujet du projet d'accord de libre-échange nord-américain ne peut manquer d'intéresser notre comité. Une fois que ce dernier nous aura fait son exposé, nous pourrons lui poser des questions. M. d'Aquino, vous pouvez commencer par votre exposé.

Thomas D'Aquino, président, Conseil canadien des chefs d'entreprise: Je me réjouis d'être ici aujourd'hui pour discuter avec vous d'un sujet qui nous intéresse tous. Jock Finlayson, vice-président affecté aux politiques et à la recherche, m'accompagne aujourd'hui, de même que plusieurs autres de nos collègues.

Si vous me le permettez, je vais faire quelque chose d'assez inhabituel. Je vais vous passer rapidement quelques diapositives pour illustrer un certain nombre de points essentiels. Avec votre permission, je reviendrai ensuite à la table et je me joindrai à M. Finlayson et à mes autres collègues pour répondre aux questions que vous voudrez bien nous poser.

Dans la documentation que nous avons fournie figure une copie de mon intervention ainsi qu'une présentation en anglais et en français du contenu des diapositives.

Je tiens à vous dire tout d'abord, au nom de tous mes collègues du Conseil canadien des chefs d'entreprise, que nous sommes particulièrement heureux de pouvoir partager notre point de vue avec les membres du comité. Le CCCE regroupe 150 dirigeants des principales entreprises du Canada. Ces 150 entreprises administrent à elles toutes des actifs canadiens qui se montent à plus de 1 000 milliards de dollars et qui produisent plus de 400 milliards de dollars de recettes annuelles. Ces 150 entreprises membres du CCCE sont responsables de la grande majorité des exportations canadiennes, des exportations du secteur privé, de l'investissement et de la recherche et du développement.

L'ALÉNA est un accord commercial d'avenir qui s'applique à un ensemble regroupant au total une population de 360 millions d'habitants, des produits intérieurs bruts de 7 000 milliards de dollars et des échanges commerciaux trilatéraux d'environ 500 milliards de dollars.

Si les entreprises canadiennes sont en faveur de l'ALÉNA, c'est principalement — et ce sont là les trois points que je vais développer par la suite — parce que, premièrement, l'ALÉNA ouvre le marché mexicain aux biens, aux services et aux investissements canadiens en les plaçant sur le même pied que ceux des États-Unis. Il s'agit là d'un argument tout à fait fondamental. En fait, lorsqu'on me demande de résumer en une seule phrase pour quelle raison le Canada ou les entreprises canadiennes se doivent d'appuyer l'accord, c'est là la raison essentielle que je donne.

En second lieu, l'ALÉNA préserve et, dans certains cas, renforce, les gains qui ont été réalisés dans le cadre de l'accord de libre-échange.

[Text]

Thirdly, the NAFTA provides a bridge to forge stronger economic ties with a fast-growing Latin America and Latin American markets.

On the issue of the Mexican market — because sometimes this has been underestimated in the debate surrounding NAFTA — if one looks at the chart we have provided, one will see that in 1987 Mexican imports amounted to \$58 billion. By 1991, they had risen to \$125 billion. That is a growth of 115 per cent over four years. By any person's arithmetic, that is an impressive number. The prognostications are that that level of growth will accelerate.

The initial impact of the NAFTA on Canada will be relatively small. The reason for that is apparent in this chart when one sees that Canadian exports to Mexico round off at approximately \$800 million; with imports at \$2.8 billion. When one compares that, for example, with the bilateral relationship with the United States at \$122 billion of exports and \$105 billion of imports, one can see that the numbers are relatively small.

However, the longer term prospects are attractive and several Canadian sectors stand to benefit. For example, telecommunications, aerospace and urban transit, rail equipment, agrifood and energy, financial services and information technologies, environmental technology, mining technology and services, and industrial machinery and equipment. What is noteworthy about this particular list, and where we see the major opportunities, is that the majority of them are all centred in what one would call value-added industries.

The NAFTA preserves and enhances gains made under what we consider to be a successful Free Trade Agreement between Canada and the United States, namely, most tariffs and non-tariff barriers will be eliminated within 10 years; there are now clear and more predictable rules of origin; there will be an extension of the existing duty drawback provisions; there is now improved consultation and dispute settlement mechanisms for customs administration; there is a strengthened "sideswipe" exemption from U.S. safeguards; there is better access to U.S. and Mexican government procurement markets; we have the addition of an intellectual property chapter; and, finally, there are some enhanced investment provisions.

[Traduction]

Troisièmement, l'ALÉNA sert de tête de pont devant nous permettre d'instaurer des liens économiques plus étroits avec l'Amérique latine et ses marchés en pleine expansion.

Pour ce qui est du marché mexicain — parce que souvent on a sous-estimé cette question dans les débats entourant l'ALÉNA — en consultant le tableau que nous vous avons fourni, on s'aperçoit qu'en 1987 les importations mexicaines se sont montées à 58 milliards de dollars. En 1991, elles étaient passées à 125 milliards de dollars. Il s'agit d'une augmentation de 115 p. 100 sur quatre ans. Quel que soit le sens que l'on donne aux chiffres, il s'agit d'une progression impressionnante. Selon les prognostics, cette progression va s'accélérer.

Les répercussions de l'ALÉNA sur le Canada seront au départ relativement faibles. Ce tableau nous en donne la raison puisque l'on peut voir que les exportations canadiennes vers le Mexique sont d'environ 800 millions de dollars, contre 2,8 milliards de dollars pour les importations. Lorsqu'on rapproche ces chiffres, par exemple, de celui des échanges bilatéraux avec les États-Unis, soit 122 milliards de dollars pour les exportations et 105 milliards de dollars pour les importations, on s'aperçoit qu'ils sont relativement faibles.

Toutefois, les perspectives à plus long terme sont intéressantes et l'accord devrait profiter à plusieurs secteurs canadiens. C'est le cas, par exemple, des secteurs des télécommunications, de l'aérospatiale et du transport urbain, de l'équipement ferroviaire, de l'agro-alimentaire et de l'énergie, des services financiers et des techniques d'information, des techniques liées à l'environnement, des techniques et des services miniers, et des machines et de l'équipement industriel. Ce qui est particulièrement intéressant dans cette liste, et c'est là que nous apparaissent les principaux débouchés, c'est que dans la majorité des cas il s'agit de secteurs qui font appel à la notion de valeur ajoutée.

L'ALÉNA préserve et renforce les gains réalisés dans le cadre d'un Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis que nous considérons comme une réussite, à savoir, la plupart des barrières tarifaires et non tarifaires seront supprimées dans un délai de 10 ans; nous disposons désormais de règles d'origine plus claires et dont l'application est plus facile à prévoir; l'application des dispositions actuelles concernant la compensation des droits va être prolongée; les mécanismes de consultation et de règlement des différends sont désormais améliorés en ce qui a trait à l'administration des douanes; l'exemption permettant d'éviter les contrecoups des mesures de protection appliquées par les États-Unis est renforcée; nous bénéficions d'un meilleur accès aux marchés d'approvisionnement des gouvernements des États-Unis et du Mexique; un chapitre sur la propriété intellectuelle a été ajouté; et enfin, les dispositions ayant trait aux investissements ont été améliorées.

[Text]

I will devote the next few slides to the Canada-United States Free Trade Agreement because we all realize that the NAFTA is merely an add-on to an existing agreement. Unless one can make a strong and convincing argument that the existing agreement has worked, then it would be difficult to argue that the enhanced agreement, or the NAFTA, should be supported.

I begin with this first slide which makes reference to the merchandise-trade balance between Canada and the United States. We see here, according to Statistics Canada that, in 1988, we had exports of \$102 billion, imports from the United States of \$88.4 billion, with a surplus of a little more than \$14 billion. In 1992, following a number of years of serious recession in this country and economic slow-down in the United States — coupled, incidentally, with a time when, through most of that period, we had a dollar that was certainly very highly valued which, as you know, was certainly an impediment to exports — we have now risen to \$122 billion in exports, \$104 billion in imports, with a surplus of \$17.7 billion.

The Chairman: Canadian dollars are in each case current Canadian dollars?

Mr. D'Aquino: Yes. The second argument that we would make with regard to the free trade agreement is that the growth in exports to the United States have been appreciating much more emphatically in the non-resource-based area. In the next slide we see, between 1989 and 1991, the non-resource-based increase of 34 per cent, versus the resource-based increase at 7.5 per cent. I remind you all how important this particular slide is because there was great fear in this country that, in fact, we would be driven by the free trade agreement to a position more like hewers of wood and drawers of water and that we could not possibly see such an appreciation in value-added exports.

Senator Ghitter: That is the increase between 1989 and 1991?

Mr. D'Aquino: That is correct. The third chart, which again we think is very indicative, points to Canada's share of the United States market. Again, keep in mind that we are looking at a period here, starting in 1985 right through to 1991, when exports out of Canada were quite difficult to achieve. Yet we saw in that period of time, even with an economic slow-down in the United States, that the increase in

[Traduction]

Je me consacrerai, dans les quelques diapositives qui suivent, à l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis parce qu'il nous faut bien comprendre que l'ALÉNA n'est qu'un rajout apporté à un accord existant. Tant que l'on n'aura pas démontré de manière convaincante que l'Accord existant donne de bons résultats, il sera difficile de convaincre les gens qu'il convient d'appuyer l'accord qui lui sert de complément, c'est-à-dire l'ALÉNA.

Je vais commencer par cette première diapositive, qui se rapporte à la balance commerciale entre le Canada et les États-Unis. Nous voyons ici, selon les chiffres donnés par Statistique Canada, qu'en 1988 nous avons exporté vers les États-Unis 102 milliards de dollars de marchandises, contre des importations en provenance de ce même pays se montant à 88,4 milliards de dollars, soit un excédent d'un peu plus de 14 milliards de dollars. En 1992, après un certain nombre d'années caractérisées par une forte récession dans notre pays et par un ralentissement économique aux États-Unis — sans oublier, par la même occasion, que pendant la majeure partie de cette période, nous avons eu un dollar qui était de toute évidence surévalué ce qui, vous ne l'ignorez pas, n'a pu que gêner nos exportations — nos exportations ont progressé et atteignent désormais 122 milliards de dollars, contre 104 milliards de dollars pour les importations, d'où un excédent de 17,7 milliards de dollars.

Le président: Il s'agit dans chaque cas de dollars canadiens courants?

M. d'Aquino: Oui. Le deuxième argument que nous pouvons présenter en faveur de l'accord de libre-échange, c'est le fait que la progression des exportations vers les États-Unis a été bien plus marquée dans les secteurs qui ne sont pas liés aux ressources naturelles. Dans la diapositive suivante, nous pouvons voir qu'entre 1989 et 1991, l'augmentation dans les secteurs non liés aux ressources naturelles s'est élevée à 34 p. 100, contre 7,5 p. 100 dans celui des ressources naturelles. Je tiens à souligner toute l'importance de cette diapositive puisque ce que nous craignons par dessus tout dans notre pays, c'était que l'accord de libre-échange nous réduise en fait à la condition de porteurs d'eau et de scieurs de bois et que nous soyons dans l'impossibilité de faire progresser nos exportations à valeur ajoutée.

Le sénateur Ghitter: C'est l'augmentation entre 1989 et 1991?

M. d'Aquino: C'est exact. Le troisième tableau, qui nous paraît là encore très significatif, fait état de la part du Canada sur le marché des États-Unis. Là encore, n'oubliez pas qu'il s'agit là d'une période, à partir de 1985 et jusqu'en 1991, au cours de laquelle il a été difficile d'exporter à partir du Canada. Pourtant, nous voyons qu'au cours de cette période, malgré le ralentissement économique qui a eu lieu aux États-Unis, que la

[Text]

Canada's share of the United States market was greater than that of imports from the United Kingdom, Germany, or Japan.

The fourth slide deals with the very important issue of foreign direct investment. Again, if one looks at this chart, Mr. Chairman, one will see that the shift from net outflows to net inflows has been very pronounced and has been very decided from the period 1989 through to 1991. That again refutes to some extent the argument that said, with a free trade agreement, the United States and United States investors will no longer find it as attractive to invest in Canada because, with the removal of tariffs, they could service the Canadian market from the United States.

Finally, Canada remains a favourite location for United States investment. This chart, which we drew from Ernst & Young, shows the top 10 locations for U.S. manufacturing investment in 1991 based on a number of investment projects. Canada tops the list by a healthy margin, followed by the United Kingdom, Germany, France, Mexico, Japan, the U.S.S.R., and so on.

We have one last slide on the issue of the FTA, which again is the foundation stone of the NAFTA. The FTA dispute settlement mechanism, in our view, has proven to be effective. First of all, trade dispute resolution is more expeditious, systematic and impartial. Second, eight of 13 completed challenges, that is 62 per cent of U.S. trade actions against Canada, have been resolved in our favour. Third, the average time required to appeal an American trade action has been reduced from 26 months to 11 months. Fourth, less than 5 per cent of our total trade is subject to trade disputes.

I emphasize, Mr. Chairman and honourable senators, that it is important to review and think about those four slides because, unless one can make the case for the FTA, one would have a great deal of difficulty arguing the case for the NAFTA.

Returning to the NAFTA, as a regional arrangement, it does provide scope to forge stronger trading links with other Latin American countries. If one looks at the prognostications which have been done all around the world by think-tanks, by governments, and by industries, one will see that Latin America is definitely a growth area which does require strategic attention. In fact, most of the predictions suggest that we will be looking at a 4 to 5 per cent real growth rate in Latin America. A good number of those governments have got their acts together. Democracy is definitely on the ascendency in Latin America. While there continue to be difficulties, the

[Traduction]

part du Canada sur le marché des États-Unis a augmenté plus rapidement que celle du Royaume-Uni, de l'Allemagne ou du Japon.

La quatrième diapositive traite de la question très importante des investissements directs de l'étranger. Là encore, en examinant ce tableau, monsieur le président, on s'aperçoit que l'évolution en faveur des entrées nettes et au détriment des sorties nettes a été très prononcée et qu'elle a été tout à fait décisive au cours de la période qui va de 1989 à 1991. Voilà qui vient là encore réfuter dans une certaine mesure l'argument selon lequel, dans le cadre d'un accord de libre-échange, les États-Unis et les investisseurs de ce pays ne verraient plus l'intérêt d'investir au Canada puisque, avec la suppression des droits de douane, ils pourraient desservir le marché canadien à partir des États-Unis.

Enfin, le Canada reste la destination favorite des investissements des États-Unis. Ce tableau, qui nous vient d'un document publié par Ernst & Young, fait état des 10 principales destinations des investissements de l'industrie manufacturière des États-Unis en 1991 en fonction du nombre de projets d'investissement. Le Canada vient largement en tête, suivi du Royaume-Uni, de l'Allemagne, de la France, du Mexique, du Japon, de l'Union soviétique, et cetera.

Nous avons une dernière diapositive sur la question de l'ALÉ qui, je le répète, est la base sur laquelle s'appuie l'ALÉNA. Le mécanisme de règlement des différends de l'ALÉ a prouvé à notre avis son efficacité. Premièrement, la résolution des conflits commerciaux est plus rapide, plus systématique et plus impartiale. Deuxièmement, huit des 13 différends réglés, soit dans le cas de 62 p. 100 des mesures commerciales prises par les États-Unis contre le Canada, ont été tranchés en notre faveur. Troisièmement, le délai moyen pour entendre un appel porté contre une mesure commerciale prise par les États-Unis a été ramené de 26 à 11 mois. Quatrièmement, moins de 5 p. 100 du total de nos échanges commerciaux font l'objet de différends.

Monsieur le président et honorables sénateurs, j'insiste sur le fait qu'il est important de prendre connaissance de ces quatre diapositives et de bien réfléchir à la question parce que, si l'on ne parvient pas à faire valoir la cause de l'ALÉ, il sera bien difficile de défendre celle de l'ALÉNA.

Pour ce qui est de l'ALÉNA, en tant qu'accord régional, il nous permet d'instaurer des relations commerciales plus étroites avec d'autres pays de l'Amérique latine. D'après les prévisions qui ont été faites dans le monde entier par les experts, les gouvernements et les entreprises, l'Amérique latine est une région qui ne peut manquer d'être en pleine croissance à l'avenir, d'où la nécessité de lui accorder un intérêt stratégique. En effet, selon la plupart des prévisions, il faut envisager une croissance réelle de 4 à 5 p. 100 pour l'Amérique latine. Un grand nombre des gouvernements de cette région ont fini par se montrer raisonnables. Il est

[Text]

general perception around the world is that these are very important markets and perhaps, next to East Asia, the most important in terms of potential to anyone who is serious about expanding investment and trade.

The NAFTA side agreements have been very much talked about, I know, in the course of the current negotiations and in light of the impasse that we seem to have reached based on the negotiations last week. It is a very important subject. We want to leave you with a few fundamental messages.

First of all, our organization supports in principle new agreements on labour standards and the environment. Our organization has been very active in the environmental area. We have been providing leadership certainly among senior business leaders in the country. We played a key role in preparing for the Rio summit. We care about the environment and believe that, with or without a NAFTA, Mexico, the United States and Canada share a common ecological space, so it would not be surprising to find that we would support the idea of an agreement on the environment.

The issue of labour standards is primarily an issue and concern in Mexico where there are good laws on the books but their enforcement has left something to be desired. Therefore, we can understand why, on the labour-standards front, action is required.

We believe that greater cooperation on environmental issues is necessary even without the NAFTA. Should the NAFTA negotiations fail, we will still support the idea of some form of trilateral commission to deal with environmental issues.

However, we are very strongly opposed to the idea of trade sanctions relative to the side agreements because we believe that the potential for "green protectionism" and trade harassment, particularly in the hands of Americans, would be most threatening to Canada.

We all know the United States to be a very litigious society. I say this as a lawyer. There are too many lawyers in the United States, with the greatest of respect to the lawyers around this table. We in the BCNI have great fears that, should the instrument of trade sanctions be brought into the NAFTA agreement, we would be buying into a whole lot of trouble. If we think that we have had problems with the Americans in the past, look out in terms of what we would be facing in the future.

[Traduction]

indéniable que la démocratie progresse en Amérique latine. Certes, des difficultés subsistent, mais on a le sentiment général dans le monde entier qu'il s'agit là de marchés très importants et qui offrent éventuellement le meilleur potentiel après ceux de l'est asiatique pour tous les investisseurs qui cherchent sérieusement à élargir leurs investissements et leurs marchés.

Je sais qu'on a beaucoup parlé des accords parallèles à l'ALÉNA dans le cadre des négociations actuelles et compte tenu de l'impasse dans laquelle semblent nous avoir conduit les négociations de la semaine dernière. Il s'agit là d'un sujet très important. Nous voulons faire passer ici un certain nombre de messages essentiels.

Tout d'abord, notre organisation appuie le principe de la signature de nouveaux accords sur l'environnement et les normes de travail. Notre organisation s'est montrée très active dans le domaine de l'environnement. Nous avons résolument montré la voie en présence des principaux dirigeants d'entreprise de notre pays. Nous avons joué un rôle clé lors de la préparation du sommet de Rio. Nous nous préoccupons de l'environnement et nous considérons qu'avec ou sans l'ALÉNA, le Mexique, les États-Unis et le Canada partagent le même espace écologique et qu'il n'est donc pas étonnant que nous soyons en faveur de l'idée d'un accord sur l'environnement.

La question des normes de travail intéresse principalement le Mexique, où les lois sont excellentes sur le papier mais laissent quelque peu à désirer dans leur application. Nous pouvons donc comprendre qu'une action soit nécessaire dans le domaine des normes de travail.

Nous considérons qu'une meilleure collaboration sur les questions liées à l'environnement est nécessaire, même sans l'ALÉNA. Si les négociations concernant l'ALÉNA échouent, nous resterons en faveur de la création d'une certaine forme de commission trilatérale chargée d'étudier les questions liées à l'environnement.

Nous sommes toutefois fermement opposés au principe des sanctions commerciales qui ressortent des accords parallèles parce que nous considérons que le risque d'un «protectionisme vert» et de harcèlement commercial, susceptible notamment d'être pratiqué par les États-Unis, est particulièrement dangereux pour le Canada.

Nous savons tous que les États-Unis sont une société très portée sur la contestation judiciaire. Je le dis en tant qu'avocat. Il y a bien trop d'avocats aux États-Unis, avec tout le respect que je dois aux avocats qui sont autour de cette table. Nous craignons fort au sein du CCCE que si l'instrument que constitue les sanctions commerciales est incorporé à l'ALÉNA, nous courrions au-devant de graves difficultés. Les problèmes que nous avons pu avoir avec les Américains par le passé ne sont rien à côté de ceux qui pourraient nous attendre.

[Text]

The question we would put to you is: With a NAFTA in place, why would anyone want to have a Canadian corporate base? This is one of the absolutely essential questions that must be addressed. We have come up with the arguments that we believe are most important when a company or a potential investor is trying to decide where his or her enterprise is going to be located.

The first reason to choose Canada is easy access to the United States and Mexico. We do not think of Canada and the United States as two monolithic countries with a dividing line between them, we tend to think of two sovereign states with a series of regional economies binding them. The Mexican entry into the NAFTA will provide a market of an additional 90 million people. Keep in mind that the northern tier of Mexico is closer to Canada than many of our other markets.

The second reason is that we have a well-educated, skilled, and relatively youthful population and workforce in Canada.

The third reason, which is terribly important, is that we have an effective, well-developed infrastructure. For those of you who have travelled to Mexico, you will immediately understand the critical importance of a well-developed infrastructure.

The fourth reason is that we have an efficient and sound financial system. I believe, despite whatever arguments there may be about concentration, we have one of the finest financial systems in the world. Positive structural reforms over the past decade have made Canada a more attractive place to invest and, despite our occasional sallies on the constitutional front, we have a tradition of political stability that rivals that of any other country in the western world.

Those are all reasons why an investor from Japan or from Europe or from any other part of the world, looking at a North American free trade agreement, should not and would not have, in my view, any arguments about locating in Canada.

We now turn to NAFTA unfinished business and BCNI priorities for future action. In our view, too much of the debate around the free trade agreement and now around the NAFTA seems to be built on a belief that, once you have negotiated an agreement, that is the end. You all know that trade agreements are highly dynamic instruments. All one has to do is look back at the European community and who would ever have imagined in the 1960s that the European community would be what it is today. Or who would have thought, at the time we

[Traduction]

La question que nous vous posons est la suivante: une fois l'ALÉNA en place, quelle est la raison qui ferait qu'une entreprise veuille avoir son siège social au Canada? Il s'agit là de l'une des questions absolument essentielles à laquelle il faut absolument répondre. Nous avons rassemblé les arguments qui à notre avis ont le plus d'importance lorsqu'il s'agit de savoir ce que va faire une entreprise ou un investisseur potentiel qui cherche à implanter son siège social.

La première raison de choisir le Canada, c'est la facilité d'accès aux États-Unis et au Mexique. Nous ne voyons pas le Canada et les États-Unis comme étant deux pays monolithiques avec une frontière qui les sépare, nous avons tendance à les considérer comme deux États souverains regroupant une série d'économies régionales qui les unit. L'arrivée du Mexique au sein de l'ALÉNA viendra ajouter un marché comptant 90 millions de personnes. N'oubliez pas que la partie nord du Mexique est plus proche du Canada qu'un grand nombre de nos autres marchés.

La deuxième raison, c'est parce que nous avons une population et une main-d'oeuvre instruite, qualifiée et relativement jeune au Canada.

La troisième raison, dont l'importance est considérable, c'est le fait que nous disposons d'une infrastructure efficace et bien développée. Ceux d'entre vous qui ont déjà voyagé au Mexique comprendront immédiatement toute l'importance d'une infrastructure bien développée.

La quatrième raison, c'est que nous avons un système financier efficace et solide. Je considère, en dépit des réserves que l'on peut faire valoir éventuellement au sujet de la concentration, que nous avons un des meilleurs systèmes financiers du monde. Les réformes de structure positives qui ont été accomplies au cours des dix dernières années ont rendu le Canada plus intéressant pour les investissements et, en dépit des tiraillements épisodiques que l'on enregistre sur le front constitutionnel, nous jouissons d'une tradition de stabilité politique qui n'a rien à envier à celle de n'importe quel autre pays du monde occidental.

Voilà les différentes raisons pour lesquelles un investisseur venu du Japon, d'Europe ou de n'importe quelle autre région du monde, face à l'éventualité d'un accord de libre-échange nord-américain, ne devrait pas avoir, à mon avis, de réticences à s'implanter au Canada.

Venons-en maintenant au travail inachevé concernant l'ALÉNA et aux priorités d'action du CCCE à l'avenir. À notre avis, le débat a trop donné, lors de l'accord de libre-échange et, aujourd'hui, au sujet de l'ALÉNA, l'impression qu'une fois qu'un accord est négocié, il n'y a plus rien à faire. Vous n'ignorez pas que les accords commerciaux sont des instruments très dynamiques. Il suffit de considérer la Communauté européenne; personne n'aurait imaginé au cours des années 1960 qu'elle allait devenir ce qu'elle est à l'heure

[Text]

negotiated the free trade agreement, that today it would be debated as a North American free trade agreement. I am really saying here that we must not think of an agreement fixed in stone. Agreements will always evolve.

We have an agenda in the BCNI which we call "the unfinished business", of what we would like to see evolve within the NAFTA. Highest on the list would be a development of new trading rules in the areas of dumping, subsidies, countervail, and safeguards; second, we look to a replacement of existing anti-dumping laws with a common set of competition anti-trust standards; third, further trade liberalization in services, government procurement and the Mexican energy sectors; fourth, more work in the area of trade and the environment; fifth, possible extension of the agreement to include selected Pacific Rim countries.

That, honourable senators, is our unfinished business *vis-à-vis* the NAFTA. There may be other matters, but we believe these to be important; none of them is going to be easy, but they are all very important.

Finally, the macro-economic environment in which NAFTA will be implemented is terribly important because we have seen, unfortunately, the implementation of the free trade agreement at a time when the country went through the second worse recession since the great depression. Of course, that has raised many questions about the free trade agreement and the implementation of something like the agreement when we have high levels of unemployment. A lot of plant shut-downs have led to charges, largely wrongly in my view, that much of this economic adversity has been due to the free trade agreement.

We have in the case of the NAFTA a slightly more positive scenario which is that the NAFTA, if passed, will be implemented during the time when we see robust economic growth in Canada. An economic recovery is under way. I know it is not evident in all parts of the country, but it is under way and the OECD predicts that Canada will have the highest growth record among the G-7 countries, surpassing even that of Japan. Our current levels of inflation are among the lowest in the OECD, interest rates are the lowest in 21 years, productivity is very significantly up for the first time since about 1973, and we have also seen unit labour costs drop sharply.

[Traduction]

actuelle. Qui aurait pensé aussi, au moment où nous avons négocié l'accord de libre-échange, qu'on en débattrait un nouveau aujourd'hui sous la forme d'un accord nord-américain de libre-échange. Ce que je veux vous dire par là, c'est qu'il ne nous faut pas penser qu'un accord est à jamais fixé dans le roc. Les accords évolueront toujours.

L'un des points à l'ordre du jour du CCCE porte sur ce que nous appelons «les travaux inachevés», c'est-à-dire sur les choses que nous aimerions voir évoluer au sein de l'ALÉNA. En priorité, nous voudrions que l'on élabore de nouvelles règles commerciales sur les questions du dumping, des subventions, des droits compensateurs et des mesures protectrices; deuxièmement, nous souhaitons le remplacement des lois antidumping actuelles par une série de normes communes visant à favoriser la concurrence et à lutter contre les concentrations; troisièmement, nous sommes favorables à une plus grande libéralisation du commerce dans le domaine des services, des approvisionnements des gouvernements et des secteurs de l'énergie au Mexique; quatrièmement, il faudra en faire davantage dans le domaine des échanges et de l'environnement; cinquièmement, il s'agirait éventuellement d'étendre l'accord à certains pays de la Ceinture du Pacifique.

Ce sont là, honorables sénateurs, nos travaux inachevés en ce qui concerne l'ALÉNA. Il en reste peut-être encore dans d'autres domaines, mais nous considérons que ce sont là les plus importants; aucun d'entre eux ne sera facile à réaliser, mais ils ont tous une grande importance.

Enfin, la conjoncture macro-économique qui va présider à l'application de l'ALÉNA revêt une importance considérable puisque nous avons assisté, malheureusement, à la mise en application de l'accord de libre-échange lors d'une période de récession, la deuxième en gravité depuis la grande dépression. Bien évidemment, avec un niveau de chômage élevé, de nombreuses interrogations ont été soulevées au sujet de l'accord de libre-échange et de la mise en place d'un accord de ce type. De nombreuses usines ont fermé et l'on a accusé, largement à tort à mon avis, l'accord de libre-échange d'être à l'origine de ces difficultés économiques.

Dans le cas de l'ALÉNA, le scénario est un peu plus favorable puisque, si cet accord est adopté, il sera mis en application au cours d'une période qui devrait être caractérisée selon nous par une forte croissance économique au Canada. La reprise économique est en cours. Je sais que ce n'est pas évident dans toutes les régions du pays, mais elle est en cours et l'OCDE prévoit que le Canada enregistrera la plus forte croissance parmi les pays du G-7, dépassant même le Japon. Actuellement, notre inflation est parmi les plus faibles des pays de l'OCDE, les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi bas depuis 21 ans, la productivité est très nettement à la hausse pour la première fois depuis 1973 et les coûts unitaires de notre main-d'oeuvre ont eux aussi fortement baissé.

[Text]

Trade and investment liberalization has continued in Canada. We have seen the FTA, and we are now dealing with the NAFTA. Canada remains one of the strongest supporters of a reformed GATT. We have had major tax reform in the country. We have had structural reform in the form of deregulation and privatization, and we have made changes to our competition laws and bankruptcy laws. All of that, I say, augers very well and places us — and our international agencies agree — on a road of very positive and sustained non-inflationary growth.

We have one major economic problem in the country and that is the problem of deficits and debt. However, that is something we should really talk about at another time. It is very worrisome, but we are somewhat relieved to see that the alarm bells have begun to ring across the country and governments are beginning to seriously address that issue.

One of the last charts I will leave you puts the question: What are the political and economic imperatives in a post-NAFTA Canada? It is fine to have free trade agreements and it is fine to have NAFTAs and have this increasing and rapid degree of economic integration, but we must not forget that we are a sovereign nation. We have no interest in joining a customs union or becoming part of a North American common market, and least of all are we interested in being absorbed into some great hemispheric vortex led by the United States. Therefore, it is extremely important that we have much more effective economic integration within Canada. If we are to withstand these forces of globalization and freer trade, we must get on with the job of removing internal barriers to trade. We have to do much more in the area of fiscal and taxation coordination among governments, and we certainly need to strengthen east-west linkages in transportation and communications.

Countries, as you know as well as I do, are not made only by economic bonds, they require political bonds. Here it is terribly important that national institutions in Canada not be weakened but strengthened. One example in the last 10 days was the suggestion that there should be some form of national council on education. This is an idea we strongly support.

The last slide, Mr. Chairman, is: What are Canada's trade imperatives and the BCNI's strategic priorities? We have talked about the FTA and NAFTA today. Let me be perfectly clear, we consider our bilateral relationships with Japan and the European Community to be extremely important. There are

[Traduction]

La libéralisation du commerce et des investissements s'est poursuivie au Canada. Nous sommes passés par l'ALÉ et nous avons aujourd'hui l'ALÉNA. Le Canada reste l'un des partisans les plus résolus de la réforme du GATT. Nous avons procédé à une réforme fiscale majeure dans notre pays. Nous avons réformé nos structures au moyen de la déréglementation et des privatisations et nous avons modifié nos lois sur la concurrence et sur la faillite. Tout cela, selon moi, est de très bon augure et nous place — les organismes internationaux en conviennent — sur la voie d'une croissance très dynamique, soutenue et non inflationniste.

Il reste un grave problème économique dans notre pays, c'est celui des déficits et de la dette. C'est toutefois quelque chose dont il serait en fait préférable de parler à un autre moment. C'est une situation très inquiétante, mais ce qui nous rassure quelque peu, c'est de voir que l'on a tiré le signal d'alarme dans tout le pays et que les gouvernements se préparent à y remédier sérieusement.

L'un des derniers tableaux que je sou mets à votre attention pose la question suivante: quels sont les impératifs politiques et économiques qui s'imposent au Canada après l'adoption de l'ALÉNA? C'est une bien belle chose que de signer des accords de libre-échange et de pouvoir compter sur des accords comme l'ALÉNA en accélérant rapidement notre intégration économique, mais nous ne devons pas oublier que nous sommes un pays souverain. Nous n'avons aucun intérêt à nous joindre à une union douanière ou à faire partie d'un marché commun nord-américain, et encore moins à être absorbés dans un grand tourbillon au sein de l'hémisphère, les États-Unis jouant le rôle de siphon. Il est donc de la plus grande importance que nous puissions réaliser une intégration économique plus efficace au sein du Canada. Si nous voulons pouvoir résister aux forces de la mondialisation et de la libéralisation des échanges, il nous faut entreprendre de supprimer les barrières internes qui font obstacle au commerce. Nous avons beaucoup de progrès à faire sur le plan de la coordination financière et fiscale entre les gouvernements et il nous faut bien évidemment renforcer les liaisons est-ouest dans le domaine des transports et des communications.

Les pays, vous le savez aussi bien que moi, ne sont pas seulement le produit de liens économiques, ils ont besoin de liens politiques. De ce point de vue, il est de la plus grande importance que l'on renforce les institutions nationales du Canada au lieu de les affaiblir. Ces dix derniers jours, par exemple, on a entendu proposer la création d'un certain type de conseil national sur l'éducation. Voilà une idée à laquelle nous sommes tout à fait favorables.

La dernière diapositive, monsieur le président, soulève la question suivante: quels sont les impératifs commerciaux du Canada et les priorités stratégiques du CCCE? Nous avons parlé aujourd'hui de l'ALÉ et de l'ALÉNA. Je vais vous dire les choses bien clairement: nous considérons que nos relations

[Text]

areas of potential which have yet to be fully explored. The new high growth markets of China, East Asia and Latin America are priorities. A little earlier today a group of us met with a visiting delegation from China. For those of you who have had a chance to meet them you will know that great things are happening in China. Our overall priority is an effective GATT and multilateral cooperation because, while we may be part of regional agreements and we may have strong bilateral agreements with Japan and the Community, the truth of the matter is that Canada will be best served by an effective GATT and a strong multilateral world organization. We hope that in the post-GATT world there will be a stronger trading order that we believe will best serve our national interests as a medium-sized country with a high degree of international trade exposure.

The Chairman: Does that complete your presentation?

Mr. d'Aquino: Yes, it does.

The Chairman: Perhaps you could explain to us if you have a breakdown on the non-resource exports. Your figures show that they were greater than the resource-derived exports. If that information is complicated, you could give it to us on paper rather than taking up the time of committee now.

Mr. Jock A. Finlayson, Vice President, Policy and Research, Business Council on National Issues: Mr. Chairman, that slide is taken from a summary of a publication produced by the C.D. Howe Institute last year, the full citation for which appears in our longer written submission that we have left with you. They went through and looked at the performance of Canadian sectors under the free trade agreement, both goods producing parts of the economy and service industries, and that figure is their figure, hence they were cited at the bottom of the chart. It is basically those manufactured and value-added industries which were liberalized under the terms of the Canada-U.S. Free Trade Agreement as opposed to the resource industries that were affected by the free trade agreement.

The Chairman: Do you remember if the automotive sector was one in which there was a considerable increase?

[Traduction]

bilatérales avec le Japon et la Communauté européenne sont extrêmement importantes. Il y a des domaines de relations possibles qui n'ont pas encore été bien explorés. Les nouveaux marchés à forte croissance de la Chine, de l'Est asiatique et de l'Amérique latine sont prioritaires. Aujourd'hui même, certains d'entre nous ont rencontré une délégation de la Chine qui nous rendait visite. Ceux d'entre vous qui n'ont pas encore eu la possibilité de rencontrer ces gens doivent savoir qu'il se passe actuellement de grandes choses en Chine. Notre priorité globale est le fonctionnement efficace du GATT et la coopération multilatérale parce que, même si nous pouvons faire éventuellement partie d'accords régionaux et signer des accords bilatéraux d'envergure avec le Japon et la Communauté européenne, il n'en reste pas moins que c'est au sein d'un GATT efficace et d'une solide organisation mondiale multilatérale que les intérêts du Canada seront le mieux servis. Nous espérons qu'à la suite de la signature du nouvel accord du GATT s'instaurera un nouvel ordre mondial en matière d'échanges qui servira au mieux les intérêts nationaux d'un pays moyen comme le nôtre, très largement axé sur les échanges internationaux.

Le président: Est-ce que vous en avez fini avec votre exposé?

M. d'Aquino: Oui.

Le président: Pouvez-vous nous expliquer comment se répartissent nos exportations dans les secteurs non liés aux ressources naturelles, si vous avez les chiffres. Selon vos statistiques, la progression des exportations est plus forte dans ces secteurs que dans ceux qui sont liés aux ressources naturelles. Si l'information est compliquée, vous pourrez nous la donner par écrit afin de gagner du temps devant le comité.

Jock A. Finlayson, vice-président, Politique et recherche, Conseil canadien des chefs d'entreprise: Monsieur le président, cette diapositive est tirée du sommaire d'un document publié l'année dernière par l'institut C.D. Howe, la référence précise figurant dans le mémoire plus complet que nous vous avons fourni. L'institut a étudié la performance des différents secteurs de l'économie canadienne dans le cadre de l'accord de libre-échange, tant en ce qui a trait au secteur de la production des biens qu'à celui des services, et c'est là le chiffre auquel est arrivé cet institut, c'est pourquoi il est cité au bas du tableau. Il s'agit essentiellement des secteurs manufacturiers et à valeur ajoutée qui ont été libéralisés aux termes de l'Accord de libre-échange signé entre le Canada et les États-Unis, dont le comportement a été rapproché de celui des secteurs des ressources naturelles.

Le président: Est-ce que vous vous souvenez si dans le secteur automobile il y a eu une augmentation considérable?

[Text]

Mr. Finlayson: There was a liberalization in some parts of the auto sector and that was certainly included under the non-resource category.

The Chairman: Very good. Honourable senators, any questions?

Senator Robichaud: I believe you stated that under the NAFTA business with Mexico would be on an equal basis with the United States. Was it not before?

Mr. d'Aquino: Senator Robichaud, I do not think there was a great deal of difference right across the board if one looked at tariffs because historically Mexico has been a very highly protected economy. Under the reforms which President Salinas has introduced, we have seen this massive reform of the internal Mexican economy which has also included a willingness to be much more attractive to foreign investment.

The key issue here, senator, is the following: In the absence of Canadian participation in a NAFTA, should Mexico and the United States alone agree, then what you would have is the worst of all possible worlds. What you would have, first of all — and it is something that many Canadians are unaware of — is a large percentage of Mexican imports coming into Canada either duty-free or with a very low tariff on them; and Canadian exports to Mexico being subjected to very high import barriers and tariffs. Whereas the United States, presumably under a free trade agreement with Mexico, would have all the advantages of tariff removal. That is doubly serious because, first, it keeps us out of a market of 90 million people that we are convinced will grow very rapidly.

Secondly, what it does — and it has probably been referred to before your committee in the past by the academics who called it the “hub and spoke” phenomenon — is that you may then have a situation where the United States, with a free trade agreement with Mexico and one with Canada, would of course be the willing recipient of Japanese, German, British, Dutch and other investments. Where would a prospective investor go if he were contemplating travelling to North America? He would go to the United States because he could plunk his plant down in the United States, have the advantage of a free trade agreement north and south of the border. Why on earth would he ever want to come to Canada? The principal reason Canada has joined with the United States is to prevent the hub and spoke from happening and there is also the fact that we will have equal access to that Mexican market.

[Traduction]

M. Finlayson: Il y a eu une libéralisation dans certaines parties du secteur de l'automobile et on en a certainement tenu compte dans la catégorie autre que celle des secteurs liés aux ressources naturelles.

Le président: Très bien. Honorables sénateurs, vous avez des questions à poser?

Le sénateur Robichaud: Vous avez dit, je crois, que dans le cadre de l'ALÉNA, les échanges du Mexique avec le Canada se feraient sur le même pied qu'avec les États-Unis. Ce n'était pas le cas auparavant?

M. d'Aquino: Sénateur Robichaud, je ne crois pas qu'il y avait jusqu'alors une grande différence lorsqu'on considérait les droits de douane pris dans leur ensemble parce que, traditionnellement, le Mexique a toujours été une économie très protégée. En raison des réformes entreprises par le président Salinas, nous avons assisté à une évolution considérable de l'économie intérieure du Mexique, qui s'est par ailleurs disposé à attirer davantage les investissements étrangers.

L'élément clé, sénateur, est le suivant: en l'absence d'une participation canadienne à l'ALÉNA, si le Mexique et les États-Unis sont seuls à s'entendre, on se retrouve avec la pire des solutions. Ce qui se passerait, premièrement — et c'est quelque chose dont de nombreux Canadiens n'ont pas conscience — c'est qu'un fort pourcentage d'importations mexicaines entreraient au Canada, soit en franchise, soit avec des droits de douane très faibles; et que les exportations canadiennes vers le Mexique seraient soumises à des barrières tarifaires et non tarifaires très élevées. On peut penser par contre que les États-Unis, dans le cadre d'un accord de libre-échange passé avec le Mexique, bénéficieraient de tous les avantages d'une suppression des droits de douane. C'est doublement grave pour la raison, tout d'abord, que l'on se prive d'un marché de 90 millions de personnes dont nous sommes convaincus qu'il va être en pleine croissance.

En second lieu, ce qui se passerait aussi — et la question a probablement déjà été évoquée par le passé devant votre comité par des universitaires qui ont parlé du phénomène de la «plaque tournante» — c'est que l'on se retrouverait alors dans une situation où les États-Unis, après avoir passé un accord de libre-échange avec le Mexique d'un côté, et avec le Canada de l'autre, seraient bien évidemment prêt à signer ensuite avec le Japon, l'Allemagne, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas et d'autres intervenants. Que ferait alors un investisseur potentiel qui envisage de se déplacer en Amérique du Nord? Il se rendrait aux États-Unis et c'est là qu'il y installerait son usine pour tirer parti d'un accord de libre-échange au nord de la frontière et d'un autre au sud. Pourquoi irait-il au Canada? Si le Canada s'est joint aux États-Unis, c'est principalement pour éviter le phénomène de la plaque tournante et pour avoir également accès au marché mexicain.

[Text]

Senator Robichaud: I am not debating the FTA. Because of the FTA we are trapped into becoming a party to the NAFTA. If we had not become a party to it, we would be in a terrible trading situation not only with North American countries but with the rest of the world.

Am I correct in stating that because of the FTA we are bound to sign the NAFTA?

Mr. d'Aquino: The question is that if we did not have an FTA would there be some virtue in having a North American Free Trade Agreement. I suppose in that situation one would make all the same arguments. The advantage we have is that we were able to negotiate a free trade agreement with the Americans. In these very perilous times in which we live, should the NAFTA fail for any reason — and this is an argument for a sequential approach — we will have something called the "Canada-U.S. Free Trade Agreement." I do not think any of us around this table would be prepared to bet the entire family farm that we will have a NAFTA by January 1 of next year. It could fail, but if it does we will have all the advantages of the free trade agreement.

What we are really looking at here is whether accession by this third country, with a market of 90 million and growing fast, will be advantageous to both Canada and the United States. The alternative would have been to have sat back and said to the Americans and the Mexicans, "Go ahead and sign your free trade agreement. We don't want to be part of it." Would we have been at a disadvantage then? I have given you one clear argument as to why we would have been at a disadvantage, and I think there are many others as well.

The other argument is that, with respect, we are too parochial in this country. I am not pointing the finger at those in public life but at those in business. The vast majority of our attention, our efforts and our energies are focused on something called the United States.

Senator Robichaud: Is that parochialism?

Mr. d'Aquino: Yes, in my view it is. It is sort of dealing in your own backyard but not willing to go much further.

The agreement with Mexico has meant that we have taken off the blinkers and people now say, "Well, we are going to discover this new country called Mexico. We are going to do business with it. It will also open up horizons to the rest of Latin America where we have a very weak presence." That is another plus that one must take into account. It is another argument for saying that Mexico coming into this agreement will be good for Canada in the long term.

[Traduction]

Le sénateur Robichaud: Je ne discute pas de l'ALÉ. À cause de l'ALÉ nous nous voyons forcés de faire partie de l'ALÉNA. Si nous n'avions pas signé cet accord, nous serions d'un point de vue commercial placés dans une situation terriblement difficile, non seulement vis-à-vis des pays de l'Amérique du Nord, mais aussi par rapport au reste du monde.

Êtes-vous d'accord avec moi pour dire qu'en raison de l'ALÉ nous sommes tenus de signer l'ALÉNA?

M. d'Aquino: La question revient à se demander si en l'absence de l'ALÉ il y aurait un intérêt quelconque à signer l'Accord nord-américain de libre-échange. J'imagine que dans un tel cas on pourrait avancer les mêmes arguments. Nous avons l'avantage d'avoir réussi à négocier un accord de libre-échange avec les États-Unis. Dans cette période très incertaine qui est la nôtre, si l'ALÉNA échoue pour une raison quelconque — et il s'agit là d'un argument en faveur d'une approche progressive — il nous restera toujours un document qui s'appelle «L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.» Je crois que personne d'entre nous autour de cette table n'est prêt à parier sa chemise que nous aurons signé l'ALÉNA le 1^{er} janvier de l'année prochaine. L'opération peut échouer mais, dans ce cas, nous conserverons tous les avantages de l'accord de libre-échange.

Ce qui est véritablement en jeu ici, c'est de savoir si l'arrivée de ce troisième pays, qui a un marché de 90 millions d'habitants et qui est en pleine croissance, sera avantageuse à la fois pour le Canada et pour les États-Unis. Sinon, il aurait fallu rester assis les bras croisés en disant aux Américains et aux Mexicains, «Allez-y et signez votre accord de libre-échange. Nous ne voulons pas en faire partie.» Qui aurait été désavantagé alors, selon vous? Je viens là de vous donner une raison précise pour laquelle nous aurions été désavantagés et je crois qu'il y en a bien d'autres.

Je dirais par ailleurs, si vous me passez l'expression, que nous nous replions trop sur nous-mêmes dans notre pays. Je n'accuse pas ici les personnalités politiques, mais le monde des affaires. En très grande partie, notre intérêt, nos efforts et nos énergies sont concentrés sur quelque chose qui s'appelle les États-Unis.

Le sénateur Robichaud: Est-ce là se replier sur soi-même?

M. d'Aquino: À mon avis, oui. C'est en quelque sorte vouloir rester près de chez soi sans trop s'en éloigner.

En raison de l'accord avec le Mexique, il nous a fallu enlever nos oeillères et les gens se disent maintenant: «Nous allons devoir maintenant découvrir un nouveau pays qui s'appelle le Mexique. Nous allons commercer avec ce pays. D'autres perspectives vont s'ouvrir dans le reste de l'Amérique latine où nous sommes très peu présents.» C'est là un autre avantage qu'il nous faut prendre en compte. Voilà une autre raison qui nous permet de dire que c'est une bonne chose pour le Canada à long terme que le Mexique se joigne à cet accord.

[Text]

Senator Robichaud: You said "the long term", which I appreciate. What about the short term? Could it possibly cause the shut down of a few of our textile plants?

Mr. Finlayson: I guess the point I would make is that, for most Canadian industries, including textiles and apparel, the decisions that the companies will make as to where to locate their operations will be affected by a long list of factors, including exchange rates, business conditions, productivity, quality of the workforce, regulatory environment and trade agreements. It is difficult to know unless you are in the industry itself or running a company how much weight to attach to any one of those factors.

In Canadian manufacturing in general we certainly would not expect to see a large impact from the NAFTA in the short term on our industries. I say that for several reasons. First, much of the adjustment to free trade has already occurred. The Canada-U.S. Free Trade Agreement has been in place for almost four years. There has been a tremendous amount of adjusting and restructuring going on, some of it being quite painful.

Second, the amount of trade between Mexico and Canada is very small. U.S. trade is so much more important to us. We would not expect to see the gradual removal of trade barriers between Canada and Mexico triggering many significant impacts on our industries in the short term. A few companies may make decisions based on that, but we do not see where the impact would be significant. It is very difficult to pinpoint it when you look at the trade flows that exist today.

The Chairman: I want to ask a question concerning non-resource based trade. You will then understand why I asked about the automotive sector. We had a witness before this committee last week, Mr. Robert B. Cohen of the Economic Strategy Institute, who drew the attention of the committee to the provisions with regard to the net-cost based rule of origin. He indicated that the rule in the NAFTA would be especially advantageous, in at least the short term, to new firms locating in Mexico.

Could you explain your understanding with regard to the requirement for North American content in automobiles and compare what they will be for new automotive industries in Mexico with the requirements in the case of Canada? This is a very important sector of our imports and exports. Of course, in a sense, I am more interested in the exports than in the imports.

[Traduction]

Le sénateur Robichaud: Je remarque que vous avez dit «à long terme». Et à court terme? Est-ce que cela va entraîner éventuellement la fermeture d'un certain nombre de nos usines textiles?

M. Finlayson: Je dirais à ce sujet que pour la plupart des secteurs industriels canadiens, y compris celui des textiles et du vêtement, les décisions prises par les entreprises en ce qui concerne la localisation de leurs usines seront influencées par une longue liste de facteurs, et notamment par les taux de change, l'environnement commercial, la productivité, la qualité de la main-d'oeuvre, le cadre de réglementation et les accords commerciaux. Il est difficile de savoir, pour quelqu'un qui ne travaille pas dans le secteur concerné ou qui ne dirige pas une entreprise, quelle est l'importance relative à accorder à ces différents facteurs.

Dans l'ensemble du secteur manufacturier canadien, nous ne nous attendons certainement pas à ce que l'ALÉNA exerce une forte influence à court terme sur nos entreprises. Je le dis pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la plupart des rajustements dus au libre-échange ont déjà eu lieu. L'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est maintenant en place depuis près de quatre ans. Il y a eu énormément de restructurations et de rajustements qui, dans certains cas, ont été très douloureux.

En second lieu, le courant des échanges entre le Mexique et le Canada est très faible. Le commerce avec les États-Unis est bien plus important pour nous. Nous ne nous attendons pas à ce que la suppression progressive des barrières commerciales entre le Canada et le Mexique ait de nombreuses répercussions importantes sur nos entreprises à court terme. Quelques entreprises vont éventuellement prendre des décisions en fonction de cet accord, mais nous n'entrevoyons pas des effets significatifs. Il est bien difficile de l'envisager lorsqu'on voit l'ordre de grandeur des échanges actuels.

Le président: J'ai une question à vous poser au sujet des échanges dans les secteurs non liés aux ressources naturelles. Vous comprendrez alors pourquoi je vous ai interrogé au sujet du secteur de l'automobile. Notre comité a entendu la semaine dernière un témoin, Robert B. Cohen, de l'*Economic Strategies Institute*, qui a attiré notre attention sur les dispositions s'appliquant sur la règle d'origine appliquée en fonction du coût net. Selon lui, cette règle, telle qu'elle figure dans l'ALÉNA, pourrait être particulièrement avantageuse, du moins à court terme, pour les nouvelles entreprises s'installant au Mexique.

Comment interprétez-vous cette exigence en ce qui a trait au contenu nord-américain des automobiles et comment vous pouvez se comparer les conditions faites aux nouvelles entreprises automobiles s'installant au Mexique comparativement à celles qui s'appliquent au Canada? Il s'agit là d'un secteur très important de nos importations et de nos

[Text]

Mr. Finlayson: Economists do not like that kind of reasoning, but I can understand why you outline it.

The NAFTA has changed the provisions of the free trade agreement with respect to the auto sector by moving toward a higher North American content requirement of 62.5 per cent over, I believe, eight years. Incidentally, that has been criticized by some of our trading partners outside North America, but generally applauded by the North American based automobile industry, the parts suppliers and the unions. It will tend to increase the North American content of automobiles manufactured in North America.

In a sense, that is good news for any competitive plant or facility that the "Big Three" producers have in any of the three countries. It will improve, in the domestic North American market, the competitive position of the "Big Three" North American producers who, incidentally, are already benefiting from their improved productivity and from exchange rate changes.

Many people in Canada and the U.S. feel that Japanese automobiles, either exported from Japan or produced here, are continuing to eat into the market share of the North American producers. In fact that is no longer the case. The "Big Three" producers are actually gaining market share today at the expense of both the transplants and the imports from Japan.

In terms of the auto sector itself, the move to the 62.5 per cent content provision will work to the advantage of North American plants and facilities and parts suppliers in the competitive struggle with producers located elsewhere. Mexico will benefit from that as well. There is no question that Mexico is an attractive market. It is today without NAFTA. It will continue to be an attractive market with NAFTA into which all the "Big Three" producers will put some of their investments. Does that mean the auto industry will close down? No. Our member companies in the auto sector feel that their Canadian operations are very competitive on a North American basis. There has been some closure of facilities, far less in Canada than in the U.S. There have also been multibillion dollar investments made by all the "Big Three" producers in their Canadian operations in the past five years which have positioned them well for the remainder of the decade.

[Traduction]

exportations. Bien évidemment, jusqu'à un certain point, je m'intéresse davantage aux exportations qu'aux importations.

M. Finlayson: Les économistes n'aiment pas ce genre de raisonnement, mais je peux comprendre les raisons pour lesquelles vous l'avancez.

Dans l'ALÉNA, on a modifié les dispositions qui s'appliquaient dans l'accord de libre-échange au secteur de l'automobile en relevant l'exigence de contenu nord-américain pour la porter à 62,5 p. 100 sur huit ans, je crois. Je vous signale en passant que cette mesure a été critiquée par certains de nos partenaires commerciaux en dehors de l'Amérique du Nord, mais qu'elle a généralement été applaudie par les syndicats, les fournisseurs de pièces détachées et l'industrie automobile implantée en Amérique du Nord. Elle aura pour effet d'augmenter le contenu nord-américain des automobiles fabriquées en Amérique du Nord.

Dans un certain sens, c'est une bonne nouvelle pour toutes les usines ou installations concurrentielles dont peuvent disposer les «trois grands» constructeurs dans les trois pays. Elle va renforcer, sur le marché intérieur nord-américain, la situation concurrentielle des «trois grands» constructeurs en Amérique du Nord qui, je le dis en passant, bénéficient déjà d'une amélioration de leur productivité et des taux de change.

Nombre de gens au Canada et aux États-Unis estiment que les automobiles japonaises, qu'elles soient importées du Japon ou produites ici sur place, continuent à prendre de nouvelles parts de marché aux constructeurs nord-américains. En réalité, ce n'est plus le cas. Les «trois grands» constructeurs gagnent en fait aujourd'hui des parts de marché au détriment à la fois des importations japonaises et des usines japonaises installées sur place.

Pour ce qui est du secteur automobile lui-même, le fait d'avoir relevé le contenu nord-américain à 62,5 p. 100 jouera à l'avantage des fournisseurs de pièces détachées et des installations et des usines nord-américaines qui doivent lutter contre la concurrence exercée par les producteurs installés ailleurs. Le Mexique en bénéficiera lui aussi. Il est indéniable que le Mexique est un marché intéressant. Il n'a pas l'ALÉNA à l'heure actuelle. Il continuera à offrir un marché intéressant dans le cadre de l'ALÉNA et les «trois grands» constructeurs y feront une partie de leurs investissements. Est-ce que ça veut dire que notre industrie de l'automobile va devoir fermer ses portes? Non. Les entreprises que nous comptons parmi nos membres dans le secteur de l'automobile considèrent que leurs installations canadiennes sont très compétitives à l'échelle nord-américaine. Certaines d'entre elles ont dû fermer, et elles sont bien moins nombreuses au Canada qu'aux États-Unis. Les «trois grands» constructeurs ont investi des milliards de dollars ces cinq dernières années dans leurs installations canadiennes, qui sont donc très bien placées pour le reste de la décennie.

[Text]

The Chairman: Let me read what Mr. Cohen said. First I will read from his testimony in the blues starting at page 7. He said:

I have estimated that 30 to 50 U.S. parts firms will invest in Mexico during the next year. This week a well-known U.S. analyst told me that he believed the size of this investment in 1994 could be double the 1993 level. If these investments are successful, they could sound a death knell for much of Canada's auto parts industry. If this base is eroded due to a relocation of many parts operations to Mexico by the U.S. "Big Three" and Japanese auto firms, much of Canada's and the United States auto assembly operations might be at risk after the first 10 years of NAFTA, or even earlier.

What will happen in this industry is likely to set the pattern of what will happen under NAFTA. It is likely that cheaper producers in an open world economy will overturn any protective walls or barriers unless the U.S. and Canadian governments establish different priorities for industrial growth under NAFTA. In particular, the rapid growth of non-North American auto assemblers in Mexico could spark swifter disruptions in the Canadian and U.S. auto industry.

I would now skip over to page 9.

If Mexico becomes an export platform focused on the rest of the North American economy, it could attract far more investment from abroad.

NAFTA could also make a positive contribution to the North American economies...

He goes on to say:

...businesses and workers in Canada and the United States will face continuing competitive challenges from Mexican exports launched largely from European and Japanese plants.

I say immediately, I cannot document all that as he could. As I understand it, there are provisions in the NAFTA with regard to the phasing in of the rules of origin which are advantageous to Mexico in the early period of the agreement. You mentioned the 62.5 per cent requirement, but the NAFTA chapter summaries provide, in the case of light vehicles, 50 per cent for the first four years for Mexico, 56 per cent after four years and 62.5 per cent after eight years. Mr. Cohen is saying that it is those intervening years which might be decisive in attracting Japanese or European investment into

[Traduction]

Le président: Je vais vous répéter ce qu'a dit M. Cohen. Je vous lis tout d'abord la partie de son témoignage qui commence à la page 7 des bleus. Je cite:

J'ai estimé que de 30 à 50 entreprises de pièces américaines investiront au Mexique au cours de l'année prochaine. Cette semaine, un analyste américain bien connu m'a dit qu'à son avis, ces investissements en 1994 pourraient atteindre le double de ceux de 1993. Et s'ils sont fructueux, ils pourraient sonner le glas d'une grande partie de l'industrie automobile canadienne. Si ce secteur devait disparaître par suite du déménagement d'un nombre important d'usines de fabrication de pièces appartenant aux trois grands fabricants américains et aux sociétés automobiles japonaises, une grande partie des usines de montage d'automobiles canadiennes et américaines pourraient se retrouver en difficulté dix ans après l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, ou même avant.

L'orientation que prendra cette industrie est susceptible de donner le ton de ce qui surviendra en vertu de l'ALÉNA. Il est probable que les fabricants pouvant produire à moindre coût dans un marché mondial libre vont réussir à surmonter les obstacles ou les barrières protectionnistes à moins que les gouvernements américain et canadien n'établissent des priorités de croissance industrielle différentes en vertu de l'ALÉNA. Plus particulièrement, la croissance rapide, au Mexique, d'entreprises de montage d'automobiles de l'extérieur de l'Amérique du Nord pourrait accélérer les difficultés de l'industrie automobile du Canada et des États-Unis.

Je passe maintenant à la page 9.

Si le Mexique devient un foyer d'exportation centré sur l'économie du reste de l'Amérique du Nord, il pourrait attirer beaucoup plus d'investissements de l'étranger.

L'ALÉNA pourrait également contribuer de façon positive aux économies nord-américaines [...]

Enfin, le témoin a poursuivi dans ces termes:

[...] les entreprises et les travailleurs du Canada et des États-Unis vont devoir repousser ce barrage constant des exportations mexicaines provenant en grande partie d'usines européennes et japonaises.

Je vous le dis tout de suite, je n'ai pas pu faire tout le travail de recherche auquel le témoin a procédé. Si je comprends bien, il y a des dispositions dans l'ALÉNA, au sujet de la mise en application progressive des règles d'origine, qui avantagent le Mexique dans un premier temps de l'accord. Vous avez évoqué l'exigence des 62,5 p. 100, mais dans le résumé des chapitres de l'ALÉNA il est prévu, dans le cas des véhicules légers, 50 p. 100 pour les quatre premières années au Mexique, 56 p. 100 au bout de quatre ans et 62,5 p. 100 au bout de huit ans. Selon M. Cohen, ces années charnières

[Text]

Mexico. They will invest there and, thus, will use Mexico as a landing field in the North American market, particularly for new plants building world-class automobiles. Have you considered this?

Mr. d'Aquino: Mr. Chairman, I think the argument that Mr. Cohen makes has one fundamental flaw. It is the flaw in the debate on this issue that is so often missed. That is, with or without a North American Free Trade Agreement, a Mexico that is undergoing major economic reforms and that is able to attract investment, as Mexico is presently doing, will do so in any event.

To make the point in another way, you may remember the slide which I shared with the committee that asked: Why a Canadian base once NAFTA is in place? I then went through each of the sources of competitive advantage that we have. The fact of the matter is that Mexico has very few of those advantages and we have a great number of them. There is the argument about industry vanishing to places where there are low cost wages. We have been hearing that argument now for 45 years. We heard it about Japan, Taiwan, Thailand, about various countries in the Caribbean, about Brazil, and we even heard it about Kentucky and Arkansas. The fact is that it has not happened.

The vast majority of the trade we do is with high income countries. While Mexico will attract investment, including auto investment — of that there is no question — the fear that somehow the automotive sector in Canada will be eviscerated and eventually disappear is, I suggest, nonsense. The only condition on which it would not be nonsense is if we allowed our domestic environment to deteriorate to such a degree where our infrastructure, our tax costs and other areas of key competitive advantage, eroded so badly that people would want to go to Mexico and use it as an export platform. Mexico will receive a great deal of investment. Some of it will be auto investment. Some of it will be at the cost of the U.S. and Canada. In net terms we will be winners.

One last point dealing with the low wage argument which is inherent in some of the things he is talking about. Let's keep in mind that the vast majority of the countries around the world are low-wage economies. Canadian, U.S., German, Dutch, British or Japanese investment has not fled to those countries. On the contrary, most of that investment was gone to high-income countries. That is what will happen even with a reformed Mexico. If in 25 years Mexico is able to do what the Taiwanese, South Koreans and the Japanese have done then I

[Traduction]

pourraient être décisives et permettre d'attirer des investissements japonais ou européens au Mexique. Une fois que ces investissements seront faits, ces entreprises se serviront du Mexique comme d'une base de pénétration du marché nord-américain, surtout pour ce qui est des nouvelles usines construisant des automobiles à la pointe de la technique dans le monde. Avez-vous tenu compte de ce phénomène?

M. d'Aquino: D'après moi, monsieur le président, il y a une faille fondamentale dans la thèse de M. Cohen. C'est la faille que l'on retrouve bien souvent dans les débats qui ont lieu sur cette question. En l'occurrence, avec ou sans l'accord nord-américain de libre-échange, un Mexique qui a entrepris d'importantes réformes économiques et qui est en mesure d'attirer les investissements, ce qui est le cas du Mexique à l'heure actuelle, va de toute façon jouer ce rôle.

Pour reprendre l'argument sous un autre angle, souvenez-vous de la diapositive que j'ai montrée au comité et dans laquelle on posait la question suivante: Pourquoi choisir de s'implanter au Canada une fois que l'ALÉNA sera en place? J'avais passé alors en revue les différents avantages comparatifs dont nous disposons. Il se trouve que le Mexique en a très peu et que nous en avons un grand nombre. On prétend que notre industrie disparaît pour se réinstaller dans d'autres pays, là où les salaires sont plus bas. On nous ressasse cet argument depuis maintenant 45 ans. Nous l'avons entendu au sujet du Japon, de Taïwan, de la Thaïlande, de différents pays des Caraïbes, du Brésil et même du Kentucky et de l'Arkansas. Ce n'est pourtant pas ce qui s'est produit.

La très grande majorité de nos échanges se font avec les pays à hauts revenus. Le Mexique va attirer les investissements, y compris dans l'automobile — c'est indéniable — mais il est à mon avis tout à fait ridicule de craindre que le secteur de l'automobile soit démantelé au Canada et finisse par disparaître. Pour que cette hypothèse ne soit pas ridicule, il faudrait qu'on laisse notre situation intérieure se détériorer à un point tel que nos infrastructures, nos charges fiscales et les différents secteurs dans lesquels nous possédons des avantages comparatifs clés soient tellement mal en point que les gens se décident à aller au Mexique pour s'en servir de plate-forme économique. Le Mexique va accueillir un bon nombre d'investissements. Dans certains cas, ce sera dans le secteur de l'automobile. Une partie se fera au détriment des États-Unis et du Canada. En termes nets, nous en sortirons gagnants.

Un dernier point au sujet de l'argument sur les bas salaires qui sous-tend une partie de ce que le témoin défend dans sa thèse. N'oublions pas que la grande majorité des pays dans le monde se caractérisent par des bas salaires. Les investissements du Canada, des États-Unis, de l'Allemagne, des Pays-Bas, du Royaume-Uni ou du Japon ne se sont pas précipités dans ces pays. Au contraire, la plupart de ces investissements sont allés dans les pays à hauts revenus. C'est ce qui va se passer même avec un Mexique nouvelle formule.

[Text]

dare say that situation will change. Keep in mind that labour is only about 18 per cent of total manufacturing costs. It is not 50 per cent and it is not 75 per cent. That is a minority concern that we have to take into account when one is considering the issue of flight of investment.

The Chairman: Another factor which was brought up and discussed at the meeting we had last Wednesday was what you have just referred to as the low-wage argument. If I recall correctly, the way we entered upon our discussion was that the standard view was that, as productivity increases, wages in Mexico will rise. Then somebody told us out that a good percentage of Mexican labour is already highly educated and highly productive. Nevertheless, Mexican wages are about one-eighth of Canada-U.S. levels. So the argument is that you would be getting very productive labour for low wages. That combination of high productivity and low wages would be extremely competitive with American labour and consequently would exert downward pressure on wages in Canada.

Mr. d'Aquino: Mr. Finlayson will comment as well but let us be perfectly clear, the vast majority of Mexicans are not highly educated, nor are they paid the kinds of wages that one would expect highly educated middle-class American or Canadian counterparts to be paid.

One has to look at what is happening in Mexico. Mexico has undergone a modern revolution, a bloodless revolution. Mexico has turned itself from a highly protected, inward looking, state enterprised country with a high degree of regulation into very much the opposite in a relatively short period of time. President Salinas, whom I have the privilege to know and with whom I have discussed this matter, told me that one of the extraordinary things they have been able to achieve and that they must continue to do as they go through this period of profound and deep adjustment in Mexico is to have an understanding in society that they cannot run up wages and get back to the bad old days of inflation. They know that they have to keep their macroeconomic fiscal/wage/inflationary state in check if they are going to see the fruits of this revolution.

Mexico is just starting to get its house in order. It will take a long time before the so-called "export platform" will begin to generate really high incomes as we know them in Canada and the United States. But what is a "long time"? Is it 15 years, is it 20 years?

[Traduction]

Si dans 25 ans le Mexique parvient à réaliser ce qu'ont réussi Taïwan, la Corée du Sud et le Japon, la situation sera à mon avis différente. N'oublions pas que les frais de main-d'oeuvre ne représentent qu'environ 18 p. 100 du coût total de fabrication. Ce n'est pas 50 p. 100, ni 75 p. 100. C'est une préoccupation minime lorsqu'on se penche sur la question de la fuite des investissements.

Le président: Il y a un autre facteur que l'on a évoqué et dont on a discuté lors de notre séance de mercredi dernier au sujet de ce que vous venez d'appeler l'argument des bas salaires. Si je me souviens bien, nous avons entamé la discussion en partant de l'opinion classique que les salaires au Mexique vont augmenter à mesure que ce pays fera des gains de productivité. Quelqu'un a alors fait remarquer qu'une bonne part de la main-d'oeuvre mexicaine était d'ores et déjà très instruite et très productive. Pourtant, les salaires mexicains sont environ huit fois moins élevés que ceux du Canada et des États-Unis. Il est donc possible de soutenir que l'on peut avoir une main-d'oeuvre très productive avec de bas salaires. Cette forte productivité associée aux bas salaires rendra cette main-d'oeuvre extrêmement concurrentielle par rapport à celle des États-Unis et exercera donc une pression à la baisse sur les salaires canadiens.

M. d'Aquino: M. Finlayson pourra peut-être aussi vous répondre de son côté, mais laissez-moi vous dire tout de suite que la grande majorité des Mexicains n'ont pas un niveau d'instruction élevé et ne reçoivent pas les salaires que l'on s'attend à voir payer à leurs homologues de la classe moyenne américaine ou canadienne ayant un bon niveau d'instruction.

Il faut voir ce qui se passe au Mexique. Le Mexique vient de subir une révolution des temps modernes, une révolution sans effusion de sang. Le Mexique, qui était jusqu'alors un pays fortement protégée, replié sur lui-même, caractérisé par une économie d'État fortement réglementée, est devenu tout le contraire en un temps relativement court. Le président Salinas, que j'ai l'honneur de connaître et avec lequel je me suis entretenu de cette question, m'a dit que l'une des choses formidables qu'avait réussi son pays et qu'il convenait de préserver tout au long de cette période caractérisée par des rajustements profonds et d'envergure, c'était que la société avait compris que l'on ne pouvait pas laisser déraiper les salaires et en revenir aux mauvaises habitudes de l'inflation. Les dirigeants de ce pays savent qu'il leur faut maintenir l'équilibre macroéconomique entre les finances, les salaires et l'inflation s'ils veulent retirer les fruits de cette révolution.

Le Mexique commence juste à mettre ses affaires en ordre. Il faudra attendre longtemps pour que cette prétendue «plate-forme pour les exportations» commence à procurer véritablement de hauts revenus tels que nous les connaissons au Canada et aux États-Unis. Mais qu'est-ce que l'on entend par «longtemps»? Est-ce 15 ans, est-ce 20 ans?

[Text]

People around this table remember when the Japanese were paid nothing wages. Fifteen and 20 years ago we used to say that the Japanese are doing so well because they do not pay their workers anything at all. Today many Japanese workers are paid more than Canadian and American workers.

I am saying that so long as the internal structural reforms are not rolled back, the evolution in Mexico will take place as sure as the sun will rise tomorrow, because I know of no example of a poor economy anywhere in the world that gets its house in order that does not essentially begin to generate higher and higher standards of living. In fact, I would challenge anyone of the other persuasion on the NAFTA or the FTA issue to point out a single country in the world where there has been sustained economic reform where there has not also been sustained growth in incomes over time. That is the law of the land; it is the law of the universe; and that will happen in Mexico as sure as we are sitting here.

Mr. Finlayson: The impact on wage levels from trade liberalization is not immediate. It is obviously a medium- and longer-term phenomenon. However, if you look at what has happened in the East Asian economies over the last 20 years, as well as to the lower-income members of the European Economic Community, you see that, when those economies liberalize and begin to increase their trade activities and, in the case of the European Community, become part of an actual trade agreement, there is, after a period of adjustment, upward movement in wage levels to accompany the higher productivity that trade liberalization triggers. We see that in countries like Taiwan, Singapore, Hong Kong and South Korea. Many companies in those countries are actually moving some of their lower-skilled investment offshore to countries like Thailand, Malaysia and Indonesia where wage levels are lower, because wages have risen in those economies as they have grown more prosperous.

The same phenomenon was evident in Spain, Portugal and Greece in the years following their accession to the European communities. Again, it did not happen right away. It happens over a period of years.

Based on the evidence we have from other countries on how they have reacted, including low-income countries, and how they have behaved once entering into trade relationships, it is a fairly confident assertion that wage levels will tend to rise over time but maybe not immediately, and it is very difficult to trace

[Traduction]

Les gens autour de cette table doivent se souvenir du temps où les Japonais touchaient des salaires de misère. Il y a 15 ou 20 ans, nous avions l'habitude de dire que si les Japonais s'en sortaient si bien, c'est parce qu'ils ne payaient presque pas leur main-d'oeuvre. Aujourd'hui, nombre de travailleurs japonais gagnent davantage que les travailleurs canadiens ou américains.

À moins que l'on mette un coup d'arrêt aux réformes de structure internes du Mexique, je suis aussi certain de l'évolution de ce pays que du fait que le soleil va se lever demain, parce que je ne connais pas d'exemple de pays pauvres qui, ailleurs dans le monde, ait remis leurs affaires en ordre sans finir par produire des niveaux de revenu de plus en plus élevés. En fait, je mets au défi quiconque n'est pas d'accord avec moi sur la question de l'ALÉNA ou de l'ALÉ de me montrer un seul pays au monde qui ait procédé à des réformes économiques soutenues sans bénéficier à terme d'une progression soutenue de ses revenus. C'est la loi du genre; c'est la loi de l'univers et c'est ce qui va se passer au Mexique, j'en suis aussi convaincu que de la réalité de notre présence ici aujourd'hui.

M. Finlayson: L'effet sur les salaires d'une libéralisation du commerce n'est pas immédiat. C'est de toute évidence un phénomène à moyen et à long terme. Toutefois, lorsqu'on examine ce qui s'est passé au sein des économies de l'Est asiatique au cours des 20 dernières années ainsi que chez les membres de la Communauté économique européenne dont les revenus sont les moins élevés, on constate que lorsque ces économies se libéralisent et que leurs activités commerciales commencent à s'intensifier et, pour ce qui est de la Communauté européenne, lorsque ces pays deviennent effectivement parties à un accord commercial, il se produit, après une période de rajustement, une montée des salaires qui accompagne l'augmentation de la productivité entraînée par la libéralisation des échanges. Nous l'avons vu dans des pays comme Taïwan, Singapour, Hong Kong et la Corée du Sud. De nombreuses entreprises dans ces pays relocalisent en fait les investissements qu'elles font dans des secteurs de main-d'oeuvre moins qualifiée à l'étranger vers des pays comme la Thaïlande, la Malaisie et l'Indonésie, où les salaires sont inférieurs, parce que chez eux les salaires ont progressé avec la prospérité.

Ce même phénomène a été très sensible en Espagne, au Portugal et en Grèce au cours des années ayant suivi l'entrée de ces pays dans la Communauté européenne. Là encore, ça ne s'est pas produit tout de suite. L'évolution se fait sur un certain nombre d'années.

Compte tenu de l'évolution de la situation dans d'autres pays, y compris les pays à faible revenu, et de la façon dont ces pays se sont comportés après avoir instauré des relations commerciales, on peut affirmer sans grand risque de se tromper que les salaires auront tendance à augmenter avec le temps

[Text]

in advance the path that wages are going to follow. No one can really do that. However, we know from economic history what the forces will be and why they will tend to work.

Senator Bolduc: Am I right in saying that the wage increase is about 13 to 15 per cent a year in Mexico?

Mr. Finlayson: Real wages in Mexico have not risen strongly. Of course, it is worth pointing out that they have not risen in Canada or the U.S. either. One of the things about which people are concerned, and this was reflected in your question, is that the liberalization of Mexico's economy in recent years and the improvement in productivity that has been at the core of that, has not resulted in the overall upward movement in wage levels that some people expected. The response to that is that not enough time has elapsed to make that judgment.

Mr. d'Aquino mentioned Japan. Japan went through quite a period of time after World War II when it had fairly low wages and explosive growth in productivity and exports and, after a period of time, wages began to catch up to productivity. Eventually superior productivity or productivity growth does translate into higher wages.

The Chairman: I do not want to get into an argument with you, but I suppose there are people in some industries, perhaps the automotive industry, who would say that, in the meantime, the Japanese automobile companies put the gears to the North American automobile companies before wages went up. Could that be repeated?

Mr. Finlayson: You would have to make that judgment on a company-by-company basis. We can say that the automobile assembly and parts producers with which we deal in my organization in Canada are quite optimistic about the outlook for Canada as a place for their businesses over the balance of the 1990s. We certainly do not hear from the auto sector, which is part of our membership, a gloom-and-doom story about the lack of competitiveness of their Canadian operations. Most of our companies in that industry feel very good about the competitive position of their Canadian-based operations. That is not to say there will be no plants closing, but it is to say that the over-all industry, located largely here in Ontario with some in Quebec, is quite well positioned because of basic productivity, exchange rate adjustments and the huge investments that have been made. GM, Ford and Chrysler have all made multi-billion dollar investments in their Canadian assembly operations. General Motors has announced that, world wide, it will be increasing its purchase

[Traduction]

sans que ce soit nécessairement dans l'immédiat, et qu'il est très difficile de définir à l'avance la courbe qu'ils vont suivre. Personne ne peut vraiment le savoir. Il n'en reste pas moins que l'histoire économique nous enseigne quelles seront les forces qui s'exerceront et de quelle façon elles auront tendance à s'appliquer.

Le sénateur Bolduc: Est-ce exact de dire que les salaires augmentent d'environ 13 à 15 p. 100 par an au Mexique?

M. Finlayson: En termes réels, les salaires n'ont pas fortement progressé au Mexique. N'oublions pas, cependant, qu'ils n'ont pas non plus augmenté au Canada ou aux États-Unis. L'un des sujets de préoccupation, et c'est ce que traduisait votre question, c'est que la libéralisation de l'économie du Mexique qui a eu lieu ces dernières années, et l'amélioration de la productivité que cela implique, n'ont pas débouché sur la progression des salaires à laquelle certaines personnes s'attendaient. Il faut répondre à cela que l'on n'a pas encore suffisamment de recul pour poser un tel jugement.

M. d'Aquino a évoqué le cas du Japon. Après la Seconde Guerre mondiale, le Japon est passé par toute une période caractérisée par de faibles salaires et une croissance exponentielle de la productivité et des exportations puis, au bout d'un certain temps, les salaires se sont mis à rattraper la productivité. Une meilleure productivité finit toujours par se traduire par une augmentation des salaires.

Le président: Sans vouloir entrer dans une polémique avec vous, j'imagine cependant qu'il y a des gens dans certains secteurs, éventuellement dans celui de l'automobile, qui vont vous dire que dans l'intervalle, les constructeurs automobiles japonais ont damé le pion aux constructeurs nord-américains avant la montée des salaires. Est-ce que l'histoire peut se répéter?

M. Finlayson: Il faudrait faire ce genre de jugement à l'échelle de chaque entreprise. Nous pouvons dire que les constructeurs automobiles et les fabricants de pièces détachées avec lesquels traite mon organisation au Canada sont très optimistes pour ce qui est des perspectives offertes par le Canada dans leur secteur tout au long des années 1990. Je peux vous assurer que nous n'entendons pas les entreprises du secteur automobile, que nous comptons parmi nos membres, se plaindre de l'absence de compétitivité de leurs installations canadiennes. Voilà qui ne veut pas dire qu'il n'y aura pas de fermetures d'usines mais que, dans son ensemble, l'industrie, qui en grande partie est implantée ici en Ontario et accessoirement au Québec, est tout à fait bien placée en raison d'une bonne productivité à la base, des rajustements apportés aux taux de change et des énormes investissements qui ont été faits. GM, Ford et Chrysler ont tous trois investi des milliards de dollars dans leurs usines de montage canadiennes. General Motors a annoncé que dans le cadre de ses activités mondiales,

[Text]

of Canadian manufactured parts. That point was made to us at a recent meeting with them.

We hear a pretty optimistic outlook from the corporate side on the future of automobile assembly and parts production in Canada which sort of contrasts with the story you are suggesting. We do not have information that leads us to believe that our auto assembly and parts industry is in deep trouble because of the NAFTA. That is not what we are being told. We are being told the opposite.

Mr. d'Aquino: Mr. Chairman, I would like to make a point which I do not think we have covered. It comes back to the rules of origin. If one accepts the fact that most Mexican exports to the United States and Canada now come in either duty free or at a very low tariff level, surely the argument for bringing Mexico into a North American free trade agreement and binding Mexico by a rule of origin requirement that will require that manufacturing for the North American market be sourced in North America itself has to be seen as a plus rather than a minus. After all, President Salinas and his predecessor did not start the revolution in Mexico as a precondition to joining NAFTA.

They were going to do it anyway. I suggest to you, even if NAFTA were to go down in flames next week or next month, Mexico would continue to do very well; and the Japanese, the Germans, the Americans and others will continue to invest in Mexico. With or without a NAFTA, so long as the Mexican revolution continues, Mexico will be there. We cannot just ignore them or wipe them away. What the NAFTA does is it binds Mexico into a set of rules and regulations of which the rules of origin are a very important part and that has to be seen as a plus rather than a minus.

I leave the last question to you. If there were no NAFTA, would Mexico be a threat to the United States and to Canada? Indeed it would. Would it be a more serious threat? I think it would be even more of a threat than it would be in the absence of NAFTA. That is the whole point.

The Chairman: Let me go back to Mr. Cohen again.

Senator Cools: Just thinking aloud, Perhaps the witness is proving Mr. Cohen's point.

The Chairman: Mr. Cohen says in his paper, which will be printed with our record, that this "green-field" provision permits auto firms in Mexico to meet a lower than 50-per-cent rule of origin for the first five years of their operations, instead of the 56 or 62.5-per-cent content rule that is in effect.

[Traduction]

elle va augmenter ses achats de pièces fabriquées au Canada. Elle nous en a informés lors d'une réunion récente que nous avons eue avec ses responsables.

Les dirigeants d'entreprise nous font part d'une vue assez optimiste de l'avenir des constructeurs et des fabricants de pièces de rechange automobiles au Canada, contrairement à la situation que vous décrivez. Nous n'avons aucun élément qui nous permette de croire que notre secteur de la construction automobile et des pièces de rechange risque de se retrouver en grande difficulté en raison de l'ALÉNA. Ce n'est pas ce qu'on nous dit. On nous dit le contraire.

M. d'Aquino: Monsieur le président, je voudrais insister sur un point que nous n'avons pas encore abordé, je crois. Il a trait aux règles d'origine. À partir du moment où l'on reconnaît que la plupart des exportations du Mexique vers les États-Unis et le Canada entrent aujourd'hui en franchise ou avec des droits de douane très bas, il faut bien voir que le fait d'associer le Mexique à un accord nord-américain de libre-échange en l'obligeant à respecter une règle d'origine exigeant que les produits fabriqués pour le marché nord-américain soient bien originaires de l'Amérique du Nord, doit être considéré comme un avantage et non pas comme un inconvénient. Après tout, le président Salinas et son prédécesseur n'ont pas lancé toute cette révolution au Mexique comme condition préalable à une association au sein de l'ALÉNA.

Ils allaient le faire de toute façon. À mon avis, même si l'ALÉNA devait s'écrouler en flammes dans une semaine ou dans un mois, le Mexique continuerait à très bien s'en sortir; et les Japonais, les Allemands, les Américains et les autres continueront à investir dans ce pays. Avec ou sans l'ALÉNA, tant que la révolution mexicaine se poursuivra, il faudra compter avec le Mexique. Nous ne pouvons pas faire comme s'il n'existait pas ou le faire disparaître d'un simple geste. L'ALÉNA a pour effet de lier le Mexique à l'observation d'une série de règlements dans lesquels les règles d'origine jouent un rôle très important, et il convient de considérer cela comme un élément positif plutôt que négatif.

Voici ma dernière question. S'il n'y avait pas d'ALÉNA, le Mexique constituerait-il une menace pour les États-Unis et le Canada? Absolument. Serait-ce une menace encore plus sérieuse? Je crois qu'elle le serait s'il n'y avait pas d'ALÉNA. C'est cela le point important.

Le président: Permettez-moi de revenir à M. Cohen.

Le sénateur Cools: Il me vient à l'esprit que le témoin confirme peut-être l'argument de M. Cohen.

Le président: M. Cohen déclare dans son mémoire, qui sera imprimé avec notre compte rendu, que cette disposition concernant les «nouveaux sites» permet aux constructeurs d'automobiles au Mexique d'observer une règle d'origine autorisant un contenu inférieur à 50 p. 100 au cours des cinq

[Text]

He finds that it is too generous to newcomers that have not had to operate within all the constraints of Mexico's more restrictive auto decrees which are in place. Are you saying that does not worry you?

Mr. Finlayson: I would be very interested to read his paper. We do not go to 62.5 per cent right away; there is a phased-in period. Obviously, during that phase-in period, companies will be able to meet the lower threshold of, say, 50 per cent, 52 per cent, 54 per cent, or whatever it may be. I suppose in the transitional period that may succeed in helping to attract some investment to Mexico.

On the factors that would lead a company to locate a manufacturing operation in northern Mexico, just to take one example, as opposed to Ohio or southwestern Ontario, a whole range of variables will come into play. The one Mr. Cohen is centering on is the pace at which you go from 50 per cent to 62.5 per cent content. It is a relevant point, but in the sort of grand scheme of things, that is, the factors that affect investment, I have a hard time believing that is going to be the decisive factor.

The Chairman: Combine that, of course, with the high productivity and low wages which we have already discussed.

Mr. Finlayson: The wages are higher in the auto sector in Mexico, but they are certainly much lower than they are in North America. That is true today. There is a lot of auto investment. There have been, literally, billions of dollars of automobile investment going into Mexico in the last five years, before the NAFTA. Obviously there was no consideration of free access to the north America market. The fundamental attraction of being there is what is driving many investment decisions. I do not think the NAFTA itself, as Mr. d'Aquino suggested, is going to decisively change that one way or the other.

Senator Andreychuk: I do not know whether this is relevant to this witness' area of expertise or not. I read information somewhere about the number of automotive parts companies in Mexico pre 1988. I would be interested to know what that would be on a percentage basis of the North American scenario and whether there has been an appreciable change due to the agreement. I do not know whether that is a research question or whether it is within the competence of our witnesses.

The Chairman: We have learned witnesses.

Mr. Finlayson: I certainly could not give you the exact number, but there has been a very substantial increase of foreign investment into Mexico over the last ten years, and it

[Traduction]

premières années d'activité au lieu des 56 ou 62,5 p. 100 exigés par le règlement en vigueur. Il estime que cette disposition est très généreuse à l'égard des nouveaux venus qui n'ont pas été obligés, pour pouvoir fonctionner, de se soumettre à toutes les contraintes imposées par les règlements plus restrictifs du Mexique dans le domaine de l'industrie automobile. Cela ne vous inquiète pas?

M. Finlayson: Cela m'intéresserait beaucoup de lire son document. Nous ne passons pas immédiatement à 62,5 p. 100; il y a une période transitoire au cours de laquelle il sera manifestement possible aux sociétés d'atteindre le seuil inférieur, qu'il soit de 50 p. 100, 52 p. 100 ou 54 p. 100. Je suppose que cette période transitoire permettra peut-être d'attirer des investissements au Mexique.

En ce qui concerne les facteurs qui encourageraient une société à installer une usine dans le nord du Mexique, par exemple, au lieu de le faire dans l'Ohio ou dans le sud-ouest de l'Ontario, toute une gamme de variables entrent en jeu. Celle sur laquelle M. Cohen met l'accent, concerne le rythme de passage d'un contenu de 60 p. 100 à 62 p. 100. C'est un point valable, mais dans le contexte plus général des facteurs qui influent sur l'investissement, j'ai bien du mal à croire que cela va jouer un rôle décisif.

Le président: Combiné, naturellement, avec la productivité élevée et les bas salaires dont nous avons déjà parlé.

M. Finlayson: Les salaires sont plus élevés dans le secteur de l'automobile au Mexique, mais ils sont certainement beaucoup plus bas qu'en Amérique du Nord. C'est en tout cas vrai aujourd'hui. On investit beaucoup dans le secteur de l'automobile. Au cours des cinq dernières années, avant l'ALÉNA, il y a littéralement eu des milliards de dollars d'investissement au Mexique dans ce secteur. Manifestement, le libre accès au marché nord-américain ne jouait pas encore. Ce sont les attraits fondamentaux d'une implantation au Mexique qui ont motivé les décisions de nombreux investisseurs. Je ne pense pas que l'ALÉNA lui-même, comme le suggérait M. d'Aquino, va avoir une influence décisive dans ce domaine, dans un sens ou dans un autre.

Le sénateur Andreychuk: Je ne sais pas si ceci relève du domaine de compétence de ce témoin, ou non. J'ai lu quelque part un article au sujet du nombre de fabricants de pièces d'automobiles implantés au Mexique avant 1988. Je voudrais savoir ce que cela représente comme pourcentage par rapport au marché nord-américain et s'il y a eu un changement appréciable à cause de l'accord. Je ne sais pas si cette question devrait s'adresser aux chercheurs ou si elle est de la compétence de nos témoins.

Le président: Nous avons des témoins fort instruits.

M. Finlayson: Je ne pourrais certainement pas vous donner le chiffre exact, mais il y a eu une augmentation très sensible des investissements étrangers au Mexique au cours des dix

[Text]

has picked up speed since the reforms introduced by the Salinas administration. The auto sector has been one of the sectors in Mexico which has attracted a lot of investment. Again, this is before NAFTA was even thought of. What has been driving it is the "Big Three" producers and some offshore producers are taking advantage of an improved business climate in Mexico; the relatively low wages by North American standards; the access to good technology; and fairly high productivity.

The debate one hears in Canada would often lead one to conclude that it is because of a trade agreement or the provisions of a trade agreement that all this investment flow is taking place. This is just not the case. There are so many other variables. If you sit within a company and look at the factors they are digesting and analyzing before making a decision on where to invest and how much to invest, you would see that, in most cases, trade agreements are only one modest factor.

The auto sector in Mexico has done well in the last five to ten years in attracting investment. There is no question that will continue to be the case under NAFTA and that there will be a competitive challenge for North American producers, particularly their Canadian and U.S.-based plants and facilities.

As I mentioned a few minutes ago, though, our Canadian-based assemblers and parts producers are very optimistic about the competitive strength of their operations in the kind of environment they foresee for the 1990s, including NAFTA. We do not get the sense of pessimism about the future of our industry that Mr. Cohen's paper appears to have sparked in the Chairman's comments.

The Chairman: You are saying that the people whom you represent are not uneasy about Japanese or European investment in Mexico, that is, within the walls, as it were, of the NAFTA in the automotive sector?

Mr. d'Aquino: Mr. Chairman, the organizations that are part of our group are organizations such as Ford and General Motors and many industries that have a degree of activity in the parts manufacturing business. The answer to the question is no, they do not feel that the NAFTA will work against them.

Are they concerned about the Japanese and other competitors? Surely they are. They have been concerned about them for the last 15 to 20 years. In talking about companies whose ownership is either located in Canada or the United States, the NAFTA is seen as imposing a set of rules and conditions, the absence of which would have created greater problems. Let us assume that there were no NAFTA and you had German and Japanese car manufacturers in Mexico. Are you going to tell

[Traduction]

dernières années, et cette tendance s'est encore accélérée depuis les réformes mises en oeuvre par l'administration Salinas. L'automobile a été l'un des secteurs au Mexique qui a attiré le plus d'investissements. Encore une fois, cela s'est fait avant même que l'on songe à l'ALÉNA. L'impulsion a été donnée par les «Trois Grands» et par certains constructeurs étrangers qui profitent de l'amélioration du climat économique et commercial au Mexique; des salaires relativement faibles par rapport aux normes nord-américaines; de l'accès à une technologie de qualité; et d'une productivité relativement élevée.

À en croire le débat sur ces questions au Canada, on serait souvent tenté de conclure que cet afflux d'investissements est dû à un accord commercial ou aux dispositions de celui-ci. Ce n'est pas du tout le cas. Il y a une foule d'autres variables. Si vous examinez, dans une entreprise, les facteurs que celle-ci digère et analyse avant de décider où et comment investir, vous constateriez que, dans la plupart des cas, les accords commerciaux ne jouent qu'un rôle modeste.

Le secteur de l'automobile au Mexique a fort bien réussi à attirer des investissements au cours des cinq à dix dernières années. Il est indiscutable que cela continuera à être le cas sous le régime de l'ALÉNA et que cela créera une concurrence pour les fabricants nord-américains, en particulier pour leurs usines et leurs installations au Canada et aux États-Unis.

Cependant, comme je l'ai dit il y a quelques minutes, nos usines de montage et nos producteurs de pièces basés au Canada sont très optimistes à l'égard de la compétitivité de leurs activités dans le genre d'environnement qu'ils prévoient pour les années 1990, y compris l'ALÉNA. Nous ne sentons pas chez eux le pessimisme à l'égard de l'avenir de notre industrie que le document présenté par M. Cohen semble avoir déclenché dans les commentaires du président.

Le président: Vous dites que les personnes que vous représentez ne s'inquiètent pas des investissements japonais ou européens au Mexique, dans le secteur automobile, c'est-à-dire, littéralement, sur le territoire couvert par l'ALÉNA?

M. d'Aquino: Monsieur le président, les membres de notre groupe sont des sociétés telles que Ford et General Motors et beaucoup d'industries qui ont certaines activités dans le domaine de la fabrication de pièces d'automobiles. La réponse à cette question est que, non, ils n'ont pas l'impression que l'ALÉNA leur portera préjudice.

S'inquiètent-ils des activités des Japonais et de leurs autres concurrents? Certainement. Cela fait bien quinze à vingt ans qu'ils s'en inquiètent. Lorsque l'on parle aux représentants de sociétés de propriété canadienne ou américaine, on s'aperçoit qu'ils considèrent que l'ALÉNA impose une série de règlements et de conditions sans lesquels il y aurait eu des problèmes encore plus graves. Supposons que l'ALÉNA n'existe pas et que vous ayez des constructeurs d'automobiles

[Text]

consumers in downtown Toronto or in downtown Chicago they cannot buy those cars? You would get the same sort of reaction as governments in Canada got when they said they wanted to impose substantial quotas on Japanese cars.

What we are really saying is that with or without a NAFTA, a country will succeed or fail on the basis of its ability to attract investment and create a competitive environment. With the rules of origin, with the NAFTA, we will be better off than we would otherwise have been.

However, the acid test to your question is this: What are the people who actually make parts and who manufacture cars saying to us and what are they saying to you? With one or two exceptions, and perhaps I am getting out on a limb here, but I doubt very much that you have been told by vehicle manufacturers or parts manufacturers that the NAFTA is bad.

Senator Ghitter: To deal with your last point, there are two areas on which I would like to receive clarification, if I may, Mr. d'Aquino. You seem to assume that Canada will have a better trading relationship with Mexico under NAFTA. The chart you showed us shows a much higher degree of Mexican imports in Canada today. As I recall, \$2.8 billion was the amount of our exports. The amount of our imports was substantially higher than that, albeit very small in relationship to our overall trade. You seem to assume as you put forward your list of various technologies, agrifoods and the like, that those markets will be available to us and that we will be better off. You said a number of different ways that we would be better off. Do you have any studies which quantify that?

Without NAFTA, surely those markets will still be available to us. We do not have the rules and the guidelines and the like, but they would still be available to us. Can you show us that we will be better off? That is a question often asked in the Canadian environment. I would be most interested in your response.

Mr. d'Aquino: That is a very good question. Let me answer it this way.

An imbalance in trade, however small, is still an imbalance which is notable. One of the reasons for that is because — and I come back to my original argument — Mexico has been a highly protected country. The vast majority of Canadians do not know that we do not have a level playing field with Mexico. Mexico is able to export, at will, most of its products into Canada either free of tariffs or with very low tariffs. How many Canadians know that Canadians face, on average,

[Traduction]

allemands et japonais au Mexique. Allez-vous dire aux consommateurs de Toronto et Chicago qu'ils ne peuvent pas acheter leurs autos? Vous obtiendriez d'eux le même genre de réaction que celle à laquelle ce sont heurtés les gouvernements de notre pays lorsqu'ils ont déclaré qu'ils voulaient continger rigoureusement l'importation de véhicules japonais.

Ce que nous voulons vraiment dire c'est que, avec ou sans un ALÉNA, le succès ou l'échec d'un pays sera fonction de sa capacité d'attirer des investissements et de créer un environnement compétitif. Avec les règles d'origine, avec l'ALÉNA, nous serons en meilleure posture que nous ne l'aurions été autrement.

Cependant, pour vraiment répondre à votre questions, l'épreuve décisive est la suivante: Que nous disent, et que vous disent, les fabricants de pièces et les constructeurs d'automobiles eux-mêmes? À une ou deux exceptions près, et je m'avance peut-être un peu, mais je doute que ces gens-là vous aient dit que l'ALÉNA est mauvais.

Le sénateur Ghitter: En ce qui concerne votre dernière remarque, je souhaiterais, si vous le voulez bien, M. d'Aquino, obtenir des éclaircissements sur deux points. Vous semblez prendre pour acquis que le Canada aura de meilleures relations commerciales avec le Mexique sous le régime de l'ALÉNA. Le graphique que vous nous avez présenté révèle que les importations mexicaines au Canada sont aujourd'hui beaucoup plus élevées. Si je me souviens bien, nos exportations atteignent 2,8 milliards de dollars. Nos importations sont nettement plus élevées, bien que très réduites par rapport à nos échanges commerciaux globaux. En présentant votre liste de technologies diverses, de produits agro-alimentaires, et cetera, vous semblez prendre pour hypothèse que ces marchés seront accessibles pour nous et que nous y gagnerons. Vous avez dit sous diverses formes que nous serions plus prospères. Avez-vous des études qui justifient cela par des chiffres?

Même sans l'ALÉNA, nous continuerons certainement à pouvoir accéder à ces marchés. Nous n'aurions pas les règlements, les lignes directrices et tout le reste, mais ils continueraient à être accessibles. Pouvez-vous nous prouver que nous y gagnerions? C'est une question qui est souvent posée dans le contexte canadien. J'attends votre réponse avec beaucoup d'intérêt.

M. d'Aquino: C'est une excellente question. Permettez-moi d'y répondre de la façon suivante.

Un déséquilibre commercial, si petit soit-il, se remarque toujours. Une des raisons de son existence est que — et je reviens à mon argument original — le Mexique a été un pays fortement protectionniste. La vaste majorité des Canadiens ne savent pas que nous n'affrontons pas le Mexique à armes égales. Celui-ci peut exporter, à volonté, la plupart de ses produits au Canada sans payer de droits de douane ou très peu. Combien de Canadiens savent que nous devons payer des

[Text]

8 per cent to 12 per cent import tariffs going into Mexico? It is not a level playing field.

One of the very first questions that the NAFTA poses is: "Do you want to join?" If the answer is, "Yes," then there must be a level playing field. That is point one which, I would argue, in the long term will make a difference.

A want to talk a bit about the second reason there is an imbalance. The principal *mea culpa* is in the business community. Governments do not export to Mexico; businesses export to Mexico. If we have not done well, it is our own fault. We have been slow at the start. The Japanese are there; the Europeans are there; the Americans are there. We are not there.

Mexico has been "bludgeoned", if I may say so. The hidden advantage of the NAFTA is that it is like a little knock on the head. We did not want it. Mexico is a poor, impoverished, backward, corrupt country, so the legend goes. Why on earth would we ever want to do business with those people? Suddenly they begin to get their act together. They knock on the door and say, "We want to be part of North America, and to boot, we will get inflation down from hundreds and hundreds of per cent to single digits. We will get our debt situation in hand and it will be better than yours." Mexico has really started to get its act together.

What has this wanting to join the club done? We were in touch with the Mexicans before this all started. When they said they were interested in joining the rest of North America perhaps in the next 10 years, our reaction was that we were talking about the next 18 months or two years.

Here is a country with a real agenda, getting itself together. The knock on the head came when we had to decide if we were wanted to sit up here in the cold north and twiddle our thumbs while this market of almost 100 million people begins to get its act together and people from all over the world, not just the Americans, begin to do business while we become the caboose on the American train; or did we want to be part of it? All I am saying is that if that number is reflective of anything at all, it is reflective of a bias and an ignorance on the part of people in our own business community, a lack of understanding and appreciation as to what has been happening to Mexico.

I know the revolution has not been going on for long, but it is instructive, as our ambassador in Mexico City has pointed out, that there has been a vast increase in business visitors to Mexico in the last 18 months to two years. It is because people are waking up to the possibilities and potential of Mexico.

[Traduction]

droits de douane de 8 à 12 p. 100 au Mexique? La partie n'est pas égale.

Une des premières questions posées par l'ALÉNA est la suivante: «Voulez-vous devenir membre?» Si la réponse est «Oui», il faut que les règles du jeu soient les mêmes pour tout le monde. À mon avis, cela fera une différence, à long terme.

Je voudrais vous parler un peu de la seconde raison pour laquelle ce déséquilibre existe. Le principal coupable est le milieu des affaires. Les gouvernements n'exportent pas au Mexique; ce sont les entreprises qui le font. Si nous n'avons pas obtenu de bons résultats, c'est de notre faute. Nous avons pris un mauvais départ. Les Japonais sont déjà là; les Européens aussi; et les Américains; mais pas nous.

Le Mexique a été «matraqué», si je peux me permettre de m'exprimer ainsi. L'avantage caché de l'ALÉNA est qu'il vous donne en quelque sorte un petit coup sur la tête, pour vous réveiller. Nous n'en voulions pas. À en croire la légende, le Mexique est un pays pauvre, appauvri, arriéré, corrompu. Pourquoi diable voudrions-nous jamais faire affaire avec ces gens-là? Et puis tout d'un coup, il commence à s'organiser. Les Mexicains viennent frapper à la porte et vous disent, «Nous voulons faire partie de l'Amérique du Nord, et pour faire bonne mesure, nous réduirons l'inflation de plus de 100 p. 100 à moins de 10 p. 100. Nous arriverons à maîtriser notre dette et nous ferons mieux que vous dans ce domaine.» Le Mexique a déjà commencé à se reprendre en mains.

Quel a été l'effet du désir exprimé par eux de faire partie du club? Nous étions en contact avec les Mexicains avant que tout cela ne commence. Lorsqu'ils ont dit qu'ils aimeraient s'associer avec le reste de l'Amérique du Nord dans les quelques dix années à venir, nous avons réagi comme si l'affaire devait se conclure dans les 18 ou 24 mois suivants.

Voilà un pays qui a un véritable objectif: s'organiser. Le petit coup sur la tête est venu lorsque nous avons été obligés de décider si nous voulions continuer à nous tourner les pouces dans notre Nord glacé pendant que ce marché de près de 100 millions d'habitants commence à s'organiser et que des gens venus du monde entier, pas seulement les Américains, commencent à faire des affaires pendant que nous devenons le wagon de queue du train américain; voulions-nous vraiment en faire partie? Tout ce que je peux dire, c'est que si ce chiffre révèle quelque chose, c'est bien la partialité et l'ignorance du monde des affaires canadien, son manque de compréhension et d'appréciation de ce qui se passe au Mexique.

Je sais que la révolution ne date que d'hier, mais il est instructif de voir que, comme notre ambassadeur au Mexique le fait remarquer, il y a eu une augmentation considérable du nombre de visites de gens d'affaires au Mexique au cours de ces 18 mois à deux dernières années. C'est parce que tous ces

[Text]

I predict that, even if the NAFTA goes down in flames, as long as the Mexican reforms continue, Mexico will continue to attract business. Hopefully, and with some degree of certainty, I believe that Canadians — although we tend to be conservative and timid at times and we like to deal in markets where we are most comfortable — will begin to see a significant increase in Canadian investment and trade in the next five to 10 years in Mexico.

Mr. Finlayson: On the question of studies, obviously one wants to know about economists beaver away at their computers on models and considering effective trade agreements. One needs to be cautious in looking at the results, but the macro-economic models used to analyze the effect of the NAFTA have all shown the same results. The biggest beneficiary is Mexico. All of the studies lead to that conclusion because it is a lower-income economy. It is more highly protected today. In fact, in the economists' models, when a country removes its own trade barriers, it is the main beneficiary for reasons having to do with the allocation of resources and efficiency. That is not the way most people think, but that is what comes out of economic analyses.

Canada and the U.S. are also positively impacted by the NAFTA in these various econometric models, but the impact is much smaller.

The Department of Finance produced a study last year which contained a section reviewing the results of a number of economic models used to look at the NAFTA and summarized the findings. You could look at that if you are interested.

Recently, an American study by Gary Hufbauer and Jeffery Schott at the Institute for International Economics in Washington was published which again used as an econometric model. It also tried to forecast the impact of the NAFTA. Again, the story was basically the same. Mexico was the main beneficiary.

The macro-economic impact on Canada in terms of real incomes, job creation and investment is very small relative to the size of our economy in all of those econometric studies. One ought not to exaggerate one way or the other as to what the real economic impact is likely to be. It is positive, but it is a fairly modest impact from a Canadian viewpoint.

[Traduction]

gens-là sont en train de prendre conscience des possibilités et du potentiel du Mexique.

Je prédis que, même si l'ALÉNA est descendu en flammes, tant que les réformes mexicaines se poursuivront, le Mexique continuera à être un pôle d'attraction pour les affaires. J'ai l'espoir et, dans une certaine mesure, la certitude, que les Canadiens — en dépit du fait que nous ayons parfois tendance à être conservateurs et hésitants et que nous aimons faire affaire sur les marchés où nous nous sentons le plus à l'aise — commenceront à voir une augmentation sensible de l'investissement et du commerce canadiens au Mexique au cours des cinq à dix prochaines années.

M. Finlayson: Il est évident qu'on souhaite connaître le résultat des études d'économistes qui passent des heures devant leurs ordinateurs à élaborer des modèles et à imaginer des accords commerciaux efficaces. S'il faut se montrer prudent à l'égard des résultats, il demeure que les modèles macro-économiques utilisés pour analyser l'effet de l'ALÉNA sont tous parvenus aux mêmes conclusions, à savoir que le grand bénéficiaire est le Mexique, parce que c'est une économie où les revenus sont faibles, qui est actuellement très protégée. En fait, les modèles économiques montrent que lorsqu'un pays élimine ses propres obstacles au commerce, c'est lui le principal bénéficiaire, pour des raisons qui tiennent à la répartition des ressources et à l'efficacité. Ce n'est pas ainsi que la plupart des gens voient les choses, mais c'est ce qui ressort des analyses économiques.

Ces divers modèles économiques montrent que l'impact de l'ALÉNA sur le Canada et sur les États-Unis est également positif, mais beaucoup moins.

Le ministère des Finances a réalisé une étude, l'an dernier, dont une section était consacrée à l'examen des résultats fournis par un certain nombre de modèles économiques utilisés pour étudier l'ALÉNA, et en résumait les conclusions. Vous pourriez y jeter un coup d'oeil, si cela vous intéresse.

Une étude américaine utilisant, elle aussi, un modèle économétrique, effectuée par Gary Hufbauer et Jeffery Schott de l'*Institute for International Economics* de Washington, a récemment été publiée. Elle essayait également de prévoir l'effet de l'ALÉNA et, encore une fois, les conclusions ont pratiquement été les mêmes: le Mexique était le principal bénéficiaire.

Toutes ces études économétriques montrent que l'impact macro-économique au Canada sur les revenus réels, la création d'emploi et l'investissement est très faible par rapport à la taille de notre économie. Il ne faudrait pas exagérer, dans un sens ou dans l'autre, ce que sera probablement l'impact économique réel. Du point de vue canadien, il est positif, mais assez faible.

[Text]

Senator Ghitter: Mr. D'Aquino, would it be fair to say that the oil industry is a good example of the points you have made? It is my understanding that it has always been very difficult for the Canadian oil industry to do business in Mexico because of the control that Pemex has over the oil industry. Now with free trade and the proposals coming forward, I know of many companies in Calgary that are travelling to Mexico. The hope is that the energy sector will open up because of NAFTA. Does that example support your thesis?

Mr. d'Aquino: As you know, because of the provision in the Mexican Constitution, the Mexicans — as we have done with our cultural industries in Canada, to draw the equivalent — have written a degree of protection into the NAFTA. However, that does not preclude our Calgary friends who know something about jobbing and rigging going to Mexico and applying some of what I would call the service sector side to the energy industry and taking advantage of it. That also applies to technology research and geological research.

What Canadians and Americans will see, we hope, in due course, as the Mexicans become more comfortable with the NAFTA as it pertains to the energy sector, is a further opening up of the Mexican energy market. You may remember that when I presented the chart to you that talked about BCNI's program of unfinished business, one of the items on that chart was the further opening up of the Mexican energy market.

Senator Cools: I have been listening carefully to the witness, and there are several points I wish to raise. I also listened with great diligence last week to Mr. Cohen. I found that Mr. Cohen was not only persuasive but extremely logical and convincing.

I believe the witness said that Mr. Cohen's thinking was flawed. However, after having listened to the witness, I must conclude that he has agreed with Mr. Cohen because Mr. Cohen essentially said that, with the low wages in Mexico, the high productivity, and with a government which is friendly and promising the required political stability and, if necessary, some constitutional changes, Mexico will very quickly become the export platform of the continent. This is what I understood Mr. Cohen to say. This is what I am hearing you, Mr. d'Aquino, saying as well.

You say that your auto industry partners or friends are not concerned. My understanding of what Mr. Cohen said is that they, too, will be compelled to seek refuge by investing in Mexico as well. When we talk about the "we's" in Canada, we must be clearer because it seems to me that the concern Mr. Cohen is raising is that the auto industry in this country

[Traduction]

Le sénateur Ghitter: Monsieur d'Aquino, pourrait-on dire que l'industrie pétrolière nous offre une bonne illustration de ce que vous venez de dire? À ma connaissance, l'industrie pétrolière canadienne a toujours éprouvé beaucoup de difficultés à faire affaire au Mexique, à cause du contrôle exercé par Pemex dans ce secteur. Aujourd'hui, du fait du libre-échange et des nouvelles propositions que l'on avance, je connais de nombreuses sociétés de Calgary qui envoient des observateurs au Mexique. Elles espèrent que le secteur de l'énergie se libéralisera grâce à l'ALÉNA. Cet exemple confirme-t-il votre thèse?

M. d'Aquino: Comme vous le savez, à cause de la disposition contenue dans leur constitution, les Mexicains — comme nous l'avons fait pour nos industries culturelles au Canada, pour vous donner un équivalent — ont prévu un certain élément de protection dans l'ALÉNA. Cela n'empêche cependant pas nos amis de Calgary, qui s'y connaissent pas mal dans le domaine de l'ouvrage à la tâche et de l'aménagement, de se rendre au Mexique, d'y appliquer un peu de ce que j'appellerais les techniques du secteur des services à celui de l'énergie et à en profiter. C'est également valable pour la recherche technologique et la recherche géologique.

Ce que les Canadiens et les Américains verront, nous l'espérons, en temps utile, lorsque les Mexicains se sentiront plus à l'aise vis-à-vis des dispositions de l'ALÉNA concernant le secteur de l'énergie, c'est une plus grande ouverture du marché de l'énergie de ce pays. Vous vous souviendrez peut-être que lorsque je vous ai présenté le tableau illustrant le programme d'affaires en cours du CCCE, une des rubriques en était la libéralisation de ce marché.

Le sénateur Cools: J'ai attentivement écouté le témoin, et j'ai plusieurs remarques à faire. J'ai également écouté M. Cohen, la semaine dernière, avec beaucoup d'attention. J'avais trouvé que M. Cohen était non seulement persuasif mais extrêmement logique et convaincant.

Je crois que le témoin a dit que M. Cohen raisonnait à faux. Pourtant, après l'avoir écouté, je conclus qu'il est d'accord avec M. Cohen car celui-ci a dit en gros que, compte tenu du faible niveau des salaires, de la productivité élevée, et de l'existence d'un gouvernement amical qui promet la stabilité politique requise et, en cas de nécessité, certains changements constitutionnels, le Mexique deviendra très rapidement la plate-forme d'exportation du continent. C'est ainsi que j'ai interprété les propos de M. Cohen et c'est ce que vous me paraissez également dire, M. d'Aquino.

Vous dites que vos associés ou amis de l'industrie automobile ne s'inquiètent pas. D'après ce que disait M. Cohen, ils seront, eux aussi, obligés de se protéger en investissant au Mexique. Lorsque nous parlons des «nous» au Canada, il faut être plus clair car il me semble que ce que craint M. Cohen c'est que l'industrie de l'automobile dans

[Text]

will eventually be imperiled and impaired and will have to join the developments in Mexico. That is what I understand.

You talk about sovereignty and that we do not want to be consumed in a continental vortex; but in the next breath, you say that Canadians are terribly parochial and we must expand our horizons to include Latin America. What I am hearing from you, sir, is that you have agreed with Mr. Cohen.

Mr. d'Aquino: Let me see if I can return to the arguments, because do I not think I have agreed with Mr. Cohen.

Senator Cools: You certainly proved his points.

Mr. d'Aquino: Nor do I believe I have proved his points. Of course, I am at a terrible disadvantage, as the senator knows, because I have not read Mr. Cohen's testimony. However, I hope to be able to do so after this meeting.

There is an old judicial maxim, *audi alteram partem*. It is difficult to debate the proposition of a proposition that you have not read or heard.

I have listened to what you have said Mr. Cohen said and I will come back and tell you where I have some difficulty with it.

First, you said Mr. Cohen said that Mexican productivity was high. That is simply not true.

Senator Cools: You said it too.

Mr. d'Aquino: No, I am sorry.

Senator Cools: My notes here are from your words.

Mr. d'Aquino: No. I said that Mexican productivity would rise as certainly as the sun will rise over the next 20 years.

Senator Cools: No. You said "their standard of living". Anyway, we will have to look at the record.

Mr. d'Aquino: Mexican productivity today is about one-seventh of what it is in Canada.

The Chairman: Can we aggregate that? It may well be that it is very good in the automotive sector.

Mr. d'Aquino: In the automotive sector there is no question that it is higher. What I heard Senator Cools make was a blanket statement about productivity. Let us be clear: With the exception of the automotive industry, where production levels are higher, and perhaps one or two other areas, overall Mexican productivity is low. That productivity will almost certainly rise. But let us be perfectly clear: The automotive industry is an amalgam of industries. It has basic

[Traduction]

notre pays finisse par être menacée et que, pour éviter d'être paralysée, elle devra participer à ce qui se passe au Mexique. C'est ce que j'ai compris.

Vous parlez de souveraineté et vous dites que nous ne voulons pas être engloutis dans un tourbillon continental; pourtant, l'instant d'après, vous déclarez que les Canadiens ont un très fort esprit de clocher et que nous devons élargir nos horizons et les étendre à l'Amérique latine. Autrement dit, vous êtes d'accord avec M. Cohen.

M. d'Aquino: Voyons si je peux revenir aux arguments présentés, car je ne pense pas m'être déclaré d'accord avec M. Cohen.

Le sénateur Cools: En tout cas, vous avez confirmé ses arguments.

M. d'Aquino: Je ne le pense pas non plus. Bien sûr, je suis terriblement désavantagé, comme le sait le sénateur, n'ayant pas lu le témoignage de M. Cohen. J'espère cependant pouvoir le faire après cette réunion.

Il y a une vieille maxime juridique qui dit, *audi alteram partem*. Il est difficile de discuter un argument que vous n'avez ni lu ni entendu.

J'ai écouté, ce que, selon vous, M. Cohen a dit et je vous le répète, j'ai du mal à l'accepter.

Premièrement, vous avez dit que M. Cohen a déclaré que la productivité mexicaine était élevée. C'est absolument faux.

Le sénateur Cools: Vous l'avez également dit.

M. d'Aquino: Non, je regrette.

Le sénateur Cools: J'ai noté vos propos.

M. d'Aquino: Non. J'ai dit que la productivité mexicaine augmenterait aussi certainement que le soleil se lèvera tous les matins, au cours des 20 prochaines années.

Le sénateur Cools: Non. Vous avez dit «leur niveau de vie». Quoi qu'il en soit, il faudra que nous consultations le compte rendu.

M. d'Aquino: La productivité mexicaine actuelle est d'environ un septième de ce qu'elle est au Canada.

Le président: Est-ce vrai de tous les secteurs? Il est possible qu'elle soit excellente dans celui de l'automobile.

M. d'Aquino: Elle est indiscutablement plus élevée dans ce secteur. Ce que j'ai entendu le sénateur Cools faire, c'est une déclaration générale au sujet de la productivité. Soyons clairs: À l'exception de l'industrie de l'automobile, où les niveaux de production sont plus élevés, ainsi peut-être que dans un ou deux autres secteurs, la production mexicaine d'ensemble est faible. Cette productivité augmentera presque certainement. Mais précisons bien les choses: l'industrie de l'automobile est

[Text]

manufacturing, parts and high-technology attached to it, and so on.

On the subject of whether or not we "proved or disproved", what I think I heard Mr. Cohen say is that our firms would eventually have to take refuge in Mexico. I cannot tell you who Mr. Cohen talks to and, frankly, I do not even know who Mr. Cohen is, but I will tell you this: What we are representing to you are the views of the people who make the cars and the parts, not people who may conjecture or use econometric models. You will have to listen to what we have to say and make your own judgment on that.

Concerning the third point, namely, the parochial nature of Canadians, again Senator Cools totally missed my point. We should never be parochial in our economics because it is economic internationalism and openness which has generated wealth for us and it will continue to generate it. It is a very different story when it comes to building national institutions. There is such a thing as being politically strong and internationally competitive. Those two things are not remotely inconsistent.

Unless Canada can achieve the maximum in international competitiveness and at the same time have the skills and the acumen to continue to build a strong country, there will not be a Canada. Those two things are not inconsistent, but that is the challenge.

Senator Bolduc: I was listening carefully to what you said and I did not hear a lot about the rest of Latin America. You talk about Mexico, but how do you forecast the future with Chile or some other country?

Mr. d'Aquino: Chile has undergone major reforms and is now held out as one of the great success stories of the Latin American miracle. Chile has given notice of its interest in joining the North American Free Trade Agreement, which will have to be called something else if Chile decides to join. Under our accession clauses in the NAFTA, Chile would have to join under the terms and conditions set out in the existing NAFTA agreement.

Chile has attracted an enormous amount of Canadian investment. There is a big boom going on in Chile right now and there has been a lot of Canadian mining investment. Chile has its act together. The presumption is that we will continue to see steady growth in that country.

A second country which is in the early days of embarking on its own economic miracle is Argentina. Argentina is a very wealthy country. It, too, like most other Latin American

[Traduction]

un amalgame d'industries. Elle comprend la fabrication de base, mais aussi la production de pièces et la haute technologie, et cetera.

Quant à savoir si nous avons «prouvé ou réfuté», ce que M. Cohen a dit, d'après ce que je crois avoir entendu, c'est que nos entreprises seraient finalement obligées d'aller se réfugier au Mexique. Je ne peux pas vous dire qui sont les interlocuteurs de M. Cohen, et franchement je ne le connais pas du tout, mais je vous dirai ceci: «Ce que nous vous présentons, ce sont les vues des fabricants d'automobiles et de pièces, et non pas celles de personnes qui peuvent se livrer à des conjectures ou utilisent des modèles économétriques. Il faudra donc que vous écoutiez ce que nous avons à dire, après quoi, vous pourrez tirer vos propres conclusions.

En ce qui concerne le troisième point, à savoir, l'esprit de clocher des Canadiens, le sénateur Cools n'a pas du tout compris ce que je voulais dire. Nous ne devrions jamais avoir cette attitude à l'égard de notre économie, car c'est à l'ouverture et à l'internationalisme économique que nous devons notre richesse et que nous continuerons à la devoir. Il en va tout autrement lorsqu'il s'agit d'édifier des institutions nationales. Il y a une chose qui s'appelle être fort sur le plan politique et être aussi compétitif sur le plan international. Ces deux choses vont de pair.

À moins que le Canada ne parvienne à exploiter au maximum sa compétitivité sur le plan international, tout en ayant les compétences et la perspicacité nécessaires pour continuer à édifier un pays fort, il n'y aura pas de Canada. Ce sont deux choses qui ne sont pas incompatibles, mais c'est là le défi auquel nous sommes confrontés.

Le sénateur Bolduc: J'ai écouté attentivement ce que vous avez dit et je n'ai pas entendu grand-chose au sujet du reste de l'Amérique latine. Vous parlez du Mexique, mais comment envisagez-vous l'avenir de nos relations avec le Chili ou d'autres pays.

M. d'Aquino: Le Chili a été soumis à de profondes réformes et il est maintenant considéré comme un des plus beaux exemples du miracle latino-américain. Le Chili a déjà fait connaître son désir de participer à l'Accord de libre-échange nord-américain, dont il faudra changer le nom s'il décide effectivement d'en devenir membre. En vertu des conditions d'accès à l'ALÉNA, il devrait, pour cela, se soumettre aux conditions énoncées dans l'accord actuel.

Le Chili a su attirer d'énormes investissements canadiens. Le pays est en plein essor et beaucoup les Canadiens ont beaucoup investi dans le secteur de l'exploitation minière. Le Chili a maîtrisé la situation. On peut prévoir que sa croissance se poursuivra régulièrement.

L'Argentine est un second pays qui amorce son propre miracle économique. C'est un pays très riche. Comme beaucoup d'autres pays d'Amérique latine, elle était très

[Text]

countries, was very introverted and highly protectionist, with huge, state-owned enterprises with massive strength on the part of a small handful of big industries and unions and military governments. That was so over a long period of time. This is a country that in the 1920s and 1930s matched Canada in terms of its overall economic output.

Argentina is now led by another president, President Menem, who came to power as a Peronista who believed in those old and bad ways of doing things. He has totally reversed his views. Under his finance minister, Mr. Cavallo, he has brought in a bold program of economic reforms. Again, if those economic reforms are sustained in Argentina one has to assume that Argentina, along with Chile, will be a country that has to be taken notice of.

Thirdly, despite some of the political problems that they have had, Venezuela is chugging along rather nicely.

Brazil, which is the giant of Latin America, is in enormous difficulties. But when one looks at the economic wealth of Brazil one can only conclude that, if this gradual economic miracle that seems to be sweeping across Latin America can also be taken up by the Brazilians in due course, Brazil, too, being a country of large size, population and economic potential, would have to be taken seriously.

Those are some of the countries that we are familiar with and that we believe have to be taken into account. If we sit back and do nothing, we will miss the boat.

Senator Bolduc: We are broadening the subject, but it is important to do that once in a while. Mr. Gotlieb, who has been active in international affairs in Washington, appeared before this committee on one occasion and, when we asked him about Europe, he said that Europe was not the future for Canada. Even though we have been trying for the past 45 years to increase our trade with Europe, it has decreased. What do you think about that?

Mr. d'Aquino: I do not agree with Mr. Gotlieb.

Senator Bolduc: I believe I fairly stated what Mr. Gotlieb said at that time. Do you remember those remarks, Mr. Chairman?

The Chairman: I do have a clear recollection of what he said.

Senator Bolduc: It is a summary, but is it fair?

The Chairman: I will check the record.

Mr. d'Aquino: I do not agree with former Ambassador Gotlieb. If Mr. Gotlieb was saying that Europe is now a very mature market, a very difficult market, a highly competitive market, then we would all accept that as a given. For a long period of time in the early 1980s, we all complained of

[Traduction]

«nombriliste» et extrêmement protectionniste et avait d'énormes entreprises d'État dont la puissance considérable était concentrée entre les mains d'une petite poignée de grandes industries, de syndicats et de gouvernements militaires. C'est ainsi que les choses ont été pendant très longtemps. C'est un pays qui, dans les années 1920 et 1930, avait une production économique globale équivalente à celle du Canada.

L'Argentine a un nouveau président, le président Menem, parvenu au pouvoir comme péroniste fidèle à ces vieilles et discutables méthodes. Il a fait un volte-face complet. Avec l'aide de son ministre des Finances, M. Cavallo, il a introduit un audacieux programme de réformes économiques. Si ces réformes économiques se poursuivent en Argentine, il est à prévoir qu'il faudra compter avec ce pays ainsi qu'avec le Chili.

Troisièmement, en dépit des problèmes politiques qu'il a eus, le Venezuela continue son petit bonhomme de chemin.

Le Brésil, qui est le géant de l'Amérique latine, connaît d'énormes difficultés. Mais lorsque l'on considère sa richesse économique, on ne peut que conclure que, si ce miracle économique graduel qui semble fait tache d'huile dans toute l'Amérique latine peut également s'étendre au Brésil, celui-ci, du fait de sa superficie, de sa population et de son potentiel économique considérables, devra être pris au sérieux.

Voilà quelques-uns des pays que nous connaissons bien et dont il faudra, à notre avis, tenir compte. Si nous nous contentons de ne rien faire, nous allons laisser passer la chance.

Le sénateur Bolduc: Nous élargissons là le sujet, mais il est important de le faire de temps à autre. M. Gotlieb, qui a joué un rôle actif dans le domaine des affaires internationales à Washington, a comparu une fois devant ce comité et, lorsque nous l'avons interrogé au sujet de l'Europe, il a dit qu'il n'y avait aucun avenir pour le Canada de ce côté. En dépit du fait que nous essayons depuis 45 ans d'accroître nos échanges commerciaux avec l'Europe, ceux-ci ont diminué. Qu'en pensez-vous?

M. d'Aquino: Je ne suis pas d'accord avec M. Gotlieb.

Le sénateur Bolduc: Je crois avoir fidèlement interprété ce que nous avait dit M. Gotlieb. Vous souvenez-vous de ces remarques, monsieur le président?

Le président: Je me souviens parfaitement de ce qu'il a dit.

Le sénateur Bolduc: J'ai résumé ses propos, mais c'est bien cela, n'est-ce pas?

Le président: Je vérifierai le compte rendu.

M. d'Aquino: Je ne suis pas d'accord avec l'ancien ambassadeur Gotlieb. Si M. Gotlieb disait que l'Europe est maintenant un marché qui a atteint sa pleine maturité, un marché très difficile à pénétrer, hautement concurrentiel, nous accepterions cela comme allant de soi. Pendant fort longtemps,

[Text]

“Euro-sclerosis”. Europe was not going anywhere very fast. One had to think in terms of other parts of the world.

Our view in the business council is that Europe is a continent with a large population, one of the largest consumer regions; and the most sophisticated and the highest-income consumer area in the world but one which is going through some period of difficulty right now. However, I am convinced that, just as we have just gone through several years of difficulties, they will come out of their difficulties. To suggest that one should be looking elsewhere to the exclusion of Europe or to pay less attention to Europe, I think, would be a terrible mistake.

Senator Bolduc: He meant relatively speaking — in comparison with Latin America and the Pacific Rim, of course.

Mr. d'Aquino: The opportunities which exist within the single market of Germany are absolutely enormous. If one looks at the historical linkages between Canada and Western Europe, and at many other factors that give us an advantage, I think we simply have not been doing enough.

Again, when I say “we”, let me be perfectly clear. The business community has not been nearly aggressive enough in reaching out to markets other than the United States. Our relative position vis-à-vis Europe has declined.

People are asking why we are not considering China. “Look at what they are doing. Look at where they are going.” For some time, people talked about Eastern Europe, but I do not think Eastern Europe is going very far very fast.

Certainly, in our view, Western Europe under the single market, Japan, the Pacific Rim and Latin America are the places where it is all at. That is where the greatest gains are to be made. This is not the place to be saying this, but we are working on a trade strategy which is encompassed on a couple of slides that indicate we do not want to be drawn into a hemispheric vortex that makes us look only southward.

It is more important than ever that we redouble our efforts now. This is a personal view, not a BCNI view, but I would like to think that, in the next 10 to 15 years, we might even be able to negotiate — are you ready for this? — a North Atlantic free trade association that brings Western Europe and North America under a single agreement.

These are things to which I think we should aspire. To turn our eyes away from Europe, I think, would be a terrible mistake.

[Traduction]

au début des années 1980, nous nous plaignions tous d'«Euro-sclérose». L'Europe piétinait. Nous avions alors été obligés de nous tourner vers d'autres régions du monde.

Au Conseil des chefs d'entreprise, nous considérons l'Europe comme un continent très peuplé, une des marchés de consommation les plus importants; certainement la région dont les consommateurs sont les plus sophistiqués et ont les revenus les plus élevés, mais aussi une région qui traverse actuellement une période difficile. Je suis cependant convaincu que, comme nous qui venons de connaître plusieurs années difficiles, elle s'en sortira. Suggérer que l'on devrait chercher ailleurs à l'exclusion de l'Europe ou accorder moins d'attention à celle-ci, serait, à mon avis, une terrible erreur.

Le sénateur Bolduc: Il voulait simplement dire en termes relatifs — en comparaison de l'Amérique latine et des pays riverains du Pacifique, naturellement.

M. d'Aquino: Les débouchés que le marché allemand, à lui tout seul, offre, sont absolument énormes. Compte tenu des liens historiques entre le Canada et l'Europe occidentale, et de nombreux autres facteurs qui nous donnent un avantage, j'estime que nous sommes loin d'avoir fait ce qu'il fallait.

Encore une fois, lorsque je dis «nous», permettez-moi de bien préciser les choses. Le secteur privé est loin d'avoir manifesté le dynamisme nécessaire pour trouver des marchés autres que celui des États-Unis. Notre position relative vis-à-vis de l'Europe a diminué en importance.

Les gens demandent pourquoi nous ne songeons pas à la Chine. «Regardez ce qu'elle fait. Regardez où elle va.» On a parlé de l'Europe de l'Est pendant quelque temps, mais je ne pense pas que celle-ci progresse bien rapidement.

À notre avis, le marché unique constitué par l'Europe de l'Ouest, le Japon, les pays riverains du Pacifique et l'Amérique latine, sont indiscutablement les régions qui comptent. C'est là où les gains les plus importants seront réalisés. Ce n'est pas le lieu qui convient pour le dire, mais nous préparons une stratégie commerciale synthétisée dans deux ou trois diapositives qui montrent que nous ne voulons pas être entraînés dans une sorte de tourbillon hémisphérique qui nous obligerait à ne regarder que vers le sud.

Il est plus important que jamais de redoubler d'efforts. C'est là un point de vue personnel, pas celui du CCCE, mais je me plais à imaginer qu'au cours des 10 ou 15 prochaines années, nous pourrions même être en mesure de négocier — écoutez bien! — une association de libre-échange nord-atlantique qui regrouperait l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord dans le cadre d'un seul accord.

Il y a certaines choses auxquelles je crois que nous devrions aspirer. Nous détourner de l'Europe serait, à mon avis, une terrible erreur.

[Text]

The Chairman: You represent, Mr. d'Aquino, some 150 major companies or corporations. Are we to understand that all are equally enthusiastic about the NAFTA? If they are not, could you identify those that are most enthusiastic and those who have say, some doubts? I think that information would be helpful to the committee in identifying the sectors that are sensitive, either positively or negatively.

Mr. d'Aquino: I will ask my colleague, Jock Finlayson, to act as my "verificator" if I may, in case I miss anything.

As Senator Kelleher knows, the free trade issue has preoccupied us since the early 1980s so we have spent an enormous amount of time on the issue. It is an issue which we follow very closely and on which there is a great degree of internal consultation, more so, I would expect, than any other business organization in the country.

Having said that, when the idea of the NAFTA arose, it was not greeted, Mr. Chairman, with a tremendous amount of enthusiasm. That is a fact. The reason is because people said — and I really do not want to repeat it — "Who are these Mexicans and what is it that they want, knocking on our doors?" And, "Is this really realistic? We have just gone through this long, elaborate, difficult and acrimonious process to get a free trade agreement in place with the United States, do we really want to enter another chapter now? Maybe in due course, but not now." That is fact.

After all the analysis was done on NAFTA, the first being done following a meeting with our Mexican counterparts, we came back to Canada and we asked Michael Hart, who is currently with the Department of External Affairs and who was then on leave, to do a study for us. He completed that and it was the first published study of which I am aware. It was called "The Strategic Implications of a North American Free Trade Agreement". That was done within seven or eight weeks of us coming back and before the formal negotiations started.

We took these matters very seriously and that took us, probably, five or six months of careful work, keeping in mind that Mexico was not in the radar scope. Visits to Mexico, discussion with our counterparts, the analysis of the numbers, consultations within the industries, all brought us to the conclusion which I outlined at the outset as to why we should be there and what the disadvantages to us would be if we were not there.

When the NAFTA was negotiated, the only sector which expressed concerns, among all the sectors represented — and they are all represented in the BCNI — was the textile sector.

[Traduction]

Le président: Vous représentez, M. d'Aquino, quelque 150 grandes entreprises ou sociétés. Devons-nous en conclure qu'elles sont toutes aussi enthousiastes à l'égard de l'ALÉNA? Si ce n'est pas le cas, pourriez-vous nous dire celles qui le sont le plus et celles qui ont, disons, quelques doutes? Je crois que cette information aiderait le comité à déterminer les secteurs sensibles, en bien ou en mal.

M. d'Aquino: Si vous me le permettez, je vais demander à mon collègue, Jock Finlayson, d'être mon «vérificateur», au cas où j'omettrais quelque chose.

Comme le sénateur Kelleher le sait, la question du libre-échange nous préoccupe depuis le début des années 1980, et nous lui avons donc consacré énormément de temps. C'est une question que nous suivons de très près et qui donne lieu à beaucoup de consultations internes, beaucoup plus, je le pense, que dans toute autre organisation d'entreprises de notre pays.

Cela dit, lorsque l'idée de l'ALÉNA est née, elle n'a pas été accueillie, monsieur le président, avec énormément d'enthousiasme. C'est un fait. La raison en est que les gens disaient — et il me déplaît de devoir le répéter — «Qui sont ces Mexicains et qu'est ce qui leur prend de venir frapper à notre porte?» et «Est-ce vraiment réaliste? Nous venons de traverser un processus long, compliqué, difficile et plein d'acrimonie afin de conclure un accord de libre-échange avec les États-Unis; tenons-nous vraiment à entrer maintenant dans un nouveau chapitre? Plus tard peut-être, mais pas maintenant.» Ce que je dis est vrai.

Après que toutes les analyses de l'ALÉNA eussent été faites, la première à la suite d'une réunion avec nos homologues mexicains, nous sommes revenus au Canada et nous avons demandé à Michael Hart, qui appartient actuellement au ministère des Affaires extérieures et qui était alors en congé, d'effectuer une étude pour notre compte. À ma connaissance, c'est la première étude sur le sujet qui ait été publiée. Elle était intitulée «Les conséquences stratégiques d'un accord de libre-échange nord-américain» (Traduction). Ce travail avait été mené à bien au cours des sept ou huit semaines qui ont suivi notre retour, et avant que ne commencent les négociations officielles.

Nous avons pris ces questions très au sérieux et cela nous a probablement demandé de cinq à six mois de travail attentif, compte tenu du fait que le Mexique n'apparaissait pas encore dans les limites de l'épure. Les voyages au Mexique, les entretiens avec nos homologues, l'analyse des chiffres, les consultations avec les secteurs industriels, tout cela nous a amené à conclure, comme je l'ai décrit au début, que nous devrions être présents et que notre absence nous serait préjudiciable.

Lorsque l'ALÉNA a été négocié, le seul secteur à exprimer des réserves, parmi tous ceux qui étaient représentés — et ils le sont tous au sein du CCCE — a été celui du textile. Vous

[Text]

You know very well what those concerns are and why they exist.

I would ask Mr. Finlayson to correct me or remind me if there was any other sector, among all 150, which represent around 72 or 73 per cent of total private sector GDP in Canada which expressed opposition to the NAFTA.

Mr. Finlayson: No. In the textile apparel area the concern was by the apparel manufacturers rather than the textile manufacturers for whom the benefits of the U.S.-Canada free trade agreement, which had allowed a very rapid growth in exports to the U.S., were modified in a way that was disadvantageous under the NAFTA in terms of the rule of origin. The so-called "triple transformation rule" was brought in, which made it tougher for them to source, in manufacturing apparel in Canada, offshore fibres and textile materials. That was partially offset by an increase in the quota for a number of Canadian apparel exports to the U.S.

Other than that one industry, we did not see a lot of anxiety in our organization among our member companies.

However, I do think it is fair and necessary to point out that many of our members recognize that Mexico will be a challenging competitor for us not in Canada so much as in the U.S. market. It is really the American market where this competitive contest will be fought out, to some extent, and where those Canadian industries which export a lot to the U.S., which is most of our industries, will need to ensure that they are able to compete against an increasingly dynamic and productive Mexican economy. That is very much where the challenge will take place.

The Chairman: Perhaps in the near future you would furnish us with a list of your members.

When Dr. Richard Lipsey was here last week, we asked him about the side deals. He said the following:

...I violently oppose the use of trade sanctions to enforce environmental or labour codes. I think that is most dangerous. We will get a coalition between the protectionists and the environmentalists and I think Canadian policy on the side deals should strongly oppose them.

He then said:

Indeed, if it was just Canada and the United States, I would say that is the walking-out point...

I then asked him if the United States is entirely pure insofar as the environment is concerned. I asked if there could be sanctions against the United States, and he replied, I thought quite effectively, that sanctions which against Canada would be

[Traduction]

connaissiez très bien ces réserves et les raisons de leur existence.

M. Finlayson pourra me reprendre ou me dire s'il y a eu un seul autre secteur, parmi les 150 qui représentent environ 72 ou 73 p. 100 du PIB du secteur privé au Canada, à se prononcer contre l'ALÉNA.

M. Finlayson: Non. Dans le secteur du vêtement, ce sont les fabricants qui ont exprimé des réserves plutôt que les fabricants de textile pour qui les avantages de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis, qui avaient permis une croissance très rapide des exportations vers les États-Unis, ont été défavorablement modifiés, en vertu de l'ALÉNA, en ce qui concerne la règle d'origine. La règle dite de la «triple transformation» a été adoptée, rendant plus difficile aux fabricants de vêtements au Canada de se fournir en fibres et en textiles étrangers. Cela a cependant été partiellement compensé par une augmentation du contingent pour un certain nombre d'exportations de vêtements canadiens aux États-Unis.

En-dehors de cette industrie, nos sociétés membres n'ont pas manifesté beaucoup d'inquiétude.

Je crois cependant qu'il est juste et nécessaire de faire observer que beaucoup de nos membres reconnaissent que le Mexique sera un concurrent avec qui il faudra compter, pas tant au Canada, d'ailleurs, que sur le marché américain. C'est vraiment sur ce marché que la concurrence jouera surtout, et sur lequel les industries canadiennes qui exportent beaucoup vers les États-Unis, c'est-à-dire la plupart, devront s'assurer qu'elles sont capables d'affronter la concurrence d'une économie mexicaine de plus en plus dynamique et productive. C'est surtout sur le terrain que nous aurons un défi à relever.

Le président: Peut-être pourriez-vous nous fournir une liste de vos membres dans un proche avenir.

Lorsque M. Richard Lipsey a comparu la semaine dernière, nous l'avons interrogé au sujet des accords parallèles. Voici ce qu'il a répondu:

Je suis totalement contre un recours aux sanctions commerciales pour imposer l'observation des codes de protection de l'environnement et du travail. Cela me paraît extrêmement dangereux. Nous aurons une coalition de protectionnistes et d'environnementalistes, et j'estime que la politique canadienne relative aux accords parallèles devrait y être résolument opposée.

Il a ensuite ajouté:

En fait, s'il ne s'agissait que du Canada et des États-Unis, je dirais que c'est le point où on quitte la table des négociations.

Je lui ai ensuite demandé si les États-Unis avaient la conscience vraiment tranquille en ce qui concerne l'environnement. Je lui ai demandé s'il serait possible de prendre des sanctions contre les États-Unis et il m'a répondu, à juste titre je

[Text]

considered serious, might be shrugged off quite easily by the United States by reason of the difference in the size of the economies. What is your view with regard to the inclusion of sanctions in the side deals?

Mr. d'Aquino: We totally concur with the views Professor Lipsey expressed before this committee. We are also very strongly opposed to the use of trade sanctions as part of an environmental or labour code side agreement. It is dangerous and I am sure it will be abused. As I said earlier in my presentation, it will provide a harbour for the so-called "green protectionists". It is simply not good policy. It may be to some people good politics, but it is certainly very bad policy. We have already offered that opinion to the government and to its negotiators. Under no circumstances should we accept side agreements that do rely on trade sanctions as the instrument to deal with what President Clinton and Mickey Kantor have called persistent violations in the refusal to apply the appropriate domestic laws.

The Chairman: Would you advise the government to walk out?

Mr. d'Aquino: Senator Kelleher would know this from the last negotiations. Often, Mr. Chairman, when I was asked: "If the Americans say no, would you recommend that we walk out?" I always used to say, "We will cross that bridge when we come to it." To us in the BCNI trade sanctions as part of a side agreement are totally unacceptable.

The Chairman: I have a practical problem, perhaps other senators do not. We are going to be asked to pass the bill to bring the NAFTA into effect. Afterwards, the side deals question will come up. You have told us that is an extraordinarily important question. Under the provisions of the bill, the Governor in Council will decide whether or not the side deals negotiations have produced a result acceptable to Canada. We are being asked to delegate this crucial decision to the Governor in Council. I do not know who the Governor in Council will be after the forthcoming leadership convention or after the next election. Who is going to make this decision? The present government is not going to make it.

Mr. d'Aquino: The principle of a side agreement should not worry us to this degree. I think all of us around this table believe that anything that will enhance the commitment of private and public parties in all three countries to a higher level of environmental concern has to be good. I do not think there should be any argument.

[Traduction]

crois, que des sanctions qui, si elles étaient prises contre le Canada, seraient considérées comme graves, pourraient être facilement considérées comme anodines par les États-Unis du fait de la différence de taille de nos économies respectives. Que pensez-vous de l'inclusion de sanctions dans les accords parallèles?

M. d'Aquino: Nous sommes totalement d'accord avec les vues exprimées par le professeur Lipsey devant ce comité. Nous sommes également très vigoureusement opposés à l'utilisation de sanctions commerciales dans le cadre d'un accord parallèle sur l'environnement ou le code du travail. Cette mesure est dangereuse et je suis certain qu'on en abusera. Comme je l'ai dit plus tôt, elle offrira un refuge aux «protectionnistes verts». Ce n'est tout simplement pas une bonne politique. Elle peut paraître bonne à certains, mais elle est en fait très mauvaise. Nous avons déjà fait part de cette opinion au gouvernement et à ses négociateurs. Nous ne devrions accepter en aucun cas des accords parallèles qui s'appuient sur des sanctions commerciales pour combattre ce que le président Clinton et Mickey Kantor ont appelé les infractions persistantes constituées par le refus d'appliquer les lois intérieures appropriées.

Le président: Conseilleriez-vous au gouvernement de se retirer?

M. d'Aquino: Le sénateur Kelleher devrait le savoir depuis les dernières négociations. Monsieur le président, lorsqu'on me demandait: «Si les Américains refusent, recommanderiez-vous que nous nous retirions?» Je répondais toujours, «Nous franchirons le pas quand le moment sera venu.» Pour les membres du CCCE, il est totalement inacceptable de prévoir des sanctions commerciales dans un accord parallèle.

Le président: J'ai un problème d'ordre pratique qui ne se pose peut-être pas aux autres sénateurs. On va nous demander d'adopter le projet de loi pour que l'ALÉNA puisse entrer en vigueur. Mais après, la question des accords parallèles va se poser. Vous nous avez dit que c'est une question extraordinairement importante. En vertu des dispositions de la loi, le gouverneur en conseil décidera si les négociations concernant ces accords ont donné un résultat acceptable pour le Canada, ou non. On nous demande de laisser le soin au gouverneur en conseil de prendre cette décision cruciale. Je ne sais même pas qui il sera après le prochain congrès d'investiture. Qui va prendre cette décision? Certainement pas le gouvernement actuel.

M. d'Aquino: Le principe d'un accord parallèle ne devrait pas nous inquiéter à ce point. Je pense que toutes les personnes assises autour de cette table pensent que tout ce qui renforcera la volonté des parties des secteurs privé et public des trois pays de faire une plus large place à la protection de l'environnement, ne peut avoir que du bon. Cela me paraît indiscutable.

[Text]

I do not think there will be an argument around this table that anything that commits private or public parties to greater respect of labour standards has also got to be good. We are all on the side of the angels.

The real issue, I submit, is what happens when one of the three, or two of the three, decides that they will not cooperate. How do you retaliate? What we are saying is that there are ways other than trade sanctions. Some of those ideas have been speculated upon. Should fines be imposed? What punitive steps should be taken if someone disregards the agreement? We know there are other ways of dealing with this situation. What we strongly oppose is anything that stipulates that trade sanctions must be part of that punitive instrument. We have privately objected to it and we will publicly object to it.

Senator Ghitler: What sanctions do you recommend? There have to be some in order to have some element of enforceability within these side agreements. What is your association recommending to the government? I am sure you will agree that there has to be something in place.

Mr. d'Aquino: Senator, we are still studying the alternative options. We are not uncomfortable with the position that we understand the Government of Canada has taken in the negotiations, which basically states that we pledge ourselves to respecting the goals and objectives we have set in these side agreements, and that we recognize it must be the domestic laws of each country that must achieve the compliance.

We in the BCNI do not accept the idea of a supranational institution that will impose in some extraterritorial, fiat fashion decisions upon us because we are, after all, a sovereign country. This is not the European Community; this is not a customs union; we are simply three sovereign countries that have signed a free trade agreement.

There is also the heavy reliance on the fact that you can blow the whistle on one another. Keep in mind that bad labour practice that results in injuries to workers or bad environmental policies that results in terrible spills that may either damage the health of communities as a whole or people working in plants is not a very pleasant situation to put up with. In that regard the ability to hold accountable, in a highly visible way, and to force people to come to the table to discuss these things — it is not as if one can simply ignore them — is primarily the right way to go.

[Traduction]

Je pense également que les personnes qui se trouvent autour de cette table reconnaîtront que tout ce qui obligera les parties du secteur privé ou public à mieux respecter les normes de travail n'a que du bon. Nous avons tous le bon droit de notre côté.

À mon avis, la vraie question est de savoir ce qui se passera si une ou deux des trois parties, décide de ne pas coopérer. Quelles représailles utiliser? Ce que nous voulons dire, c'est qu'il y a d'autres moyens que les sanctions commerciales. Certaines de ces idées ont déjà été discutées. Devrait-on imposer des amendes? Quelles mesures punitives devrait-on prendre si quelqu'un ne respecte pas l'accord? Nous savons qu'il y a d'autres moyens de régler le problème. Mais nous sommes vigoureusement opposés à toute stipulation requérant que des sanctions commerciales fassent partie de ces mesures punitives. Nous avons protesté contre cela en privé et nous le ferons aussi publiquement.

Le sénateur Ghitler: Quelles sanctions recommandez-vous? Il en faut bien pour que ces accords parallèles puissent être appliqués. Que recommande votre association au gouvernement? Je suis certain que vous conviendrez qu'il faut quelque chose.

M. d'Aquino: Sénateur, nous étudions encore les solutions de rechange. La position que le gouvernement du Canada a apparemment adoptée au cours des négociations, à savoir, que nous nous engageons à respecter les buts et les objectifs que nous avons fixés dans ces accords parallèles, et que nous acceptons que l'observation des engagements soit assurée en vertu des lois de chaque pays, ne nous paraît pas manquer de mérite.

Ce que nous n'acceptons pas au CCCE, c'est l'idée qu'une institution supranationale nous impose ses décisions d'une manière autoritaire et extraterritoriale quelconque, car nous sommes, après tout, une nation souveraine. Il ne s'agit pas ici de la Communauté européenne; ni d'une union douanière; nous sommes simplement trois nations souveraines qui ont signé un accord de libre-échange.

On compte également beaucoup sur le fait que chacun peut dénoncer les agissements de l'autre. N'oubliez pas que de mauvaises pratiques qui sont responsables d'accidents du travail, ou de mauvaises politiques environnementales responsables de déversements très graves pouvant compromettre la santé de collectivités entières ou de personnes travaillant dans des usines, ne créent pas des situations dans lesquelles il est très agréable de se trouver. À cet égard, la possibilité de tenir les gens responsables, de manière très visible, et de les contraindre de venir à la table des négociations pour en parler — on ne peut pas, après tout, se contenter de les ignorer — est la voie qu'il convient de suivre.

[Text]

The reason I say that is because — and this is where a lot of people, with respect, have missed the boat on the side agreements — we have on the one hand people who are petrified at the loss of Canadian sovereignty and who, on the other hand, are saying, let us sign these supranational trade agreements, agreements that will allow us to impose the will of this secretariat or commission on companies or individuals or governments in all three countries. That is a massive incursion on our sovereignty. I am not prepared to see it.

There is one final point which was made by Professor Lipsey. We are much more trade dependent on the United States than it is on us. I leave the question with the committee: Would you want to put into the hands of the U.S. administration or their surrogates an instrument that has really sharp teeth attached to it when that society, for which I have great love and respect, is peopled by lawyers and others who will start a trade action at the drop of dime? Are we really prepared to put up with trade harassment and the problems that we would inevitably encounter, given that we are so much more vulnerable, given our trade exposure to them, than they are to us?

As Professor Lipsey said, they can shrug off something that we may bring against them. If one looks at the major industries that export to the United States, we would not be shrugging things off if they brought actions that harassed us. I am a little concerned and we must trade off the concern about the protection of our sovereignty against the need to have something that will have some effect. That is where I think at least the Government of Canada and the Government of Mexico are more or less in the same ball park.

Senator Ghitter: It seems to me in the free trade agreement we traded off some of our sovereignty by setting up arbitration situations which would be binding on the United States and Canada, so that was giving up a little of our sovereignty in the same way.

The Chairman: Certainly some American congressmen said that in 1988.

Senator Ghitter: I have heard that comment made. Similarly could you not envision a similar type of approach through the use of tribunals or panels if problems arise?

[Traduction]

La raison pour laquelle je dis cela est que — et c'est sur ce point que beaucoup de gens, si vous me permettez de le dire, n'ont pas compris les accords parallèles — nous avons d'un côté des gens qui sont terrifiés à l'idée de perdre la souveraineté canadienne mais qui, de l'autre, nous disent, signons ces accords commerciaux supranationaux, ces accords qui nous permettront d'imposer la volonté de ce secrétariat ou de cette commission aux entreprises, aux particuliers ou aux gouvernements des trois pays. Cela constitue une grave ingérence dans notre souveraineté et je ne suis pas prêt à l'accepter.

Le professeur Lipsey a fait valoir un dernier point. Commercialement, nous sommes beaucoup plus dépendants à l'égard des États-Unis qu'ils ne le sont vis-à-vis de nous. Je laisse le soin au comité de répondre à la question suivante: Voudriez-vous placer entre les mains de l'administration américaine ou de ses représentants des armes vraiment puissantes, alors que cette société, pour laquelle j'ai d'ailleurs beaucoup d'affection et de respect, est peuplée d'avocats et d'autres personnes de cet acabit qui seront prêts à tenter des représailles commerciales à la moindre provocation? Sommes-nous vraiment prêts à supporter le harcèlement commercial et les problèmes que nous rencontrerions inévitablement, du fait que nous sommes beaucoup plus vulnérables et tributaires des Américains sur le plan commercial, qu'ils ne le sont à notre égard?

Comme le disait le professeur Lipsey, ils peuvent se rire de n'importe quelle mesure que nous pourrions prendre contre eux. Par contre, si l'on considère les grandes industries qui exportent aux États-Unis, il est certain que nous n'en ferions pas autant s'ils entreprenaient de nous harceler. Je suis un peu inquiet et nous sommes bien obligés d'accepter un équilibre entre le souci de la protection de notre souveraineté et la nécessité d'avoir quelque chose qui aura un certain effet. C'est pourquoi je pense qu'au moins le gouvernement du Canada et celui du Mexique se trouvent plus ou moins dans la même situation.

Le sénateur Ghitter: Il me semble qu'en signant l'accord de libre-échange nous avons renoncé à une partie de notre souveraineté en établissant un système d'arbitrage dont les décisions seraient exécutoires pour les États-Unis comme pour le Canada; nous avons donc un peu cédé de notre souveraineté de la même manière.

Le président: Des membres du Congrès américain l'ont effectivement dit en 1988.

Le sénateur Ghitter: J'ai entendu faire cette remarque. Ne pourriez-vous pas envisager le même genre d'approche dans laquelle on ferait appel à des tribunaux ou à des groupes spéciaux en cas de problèmes?

[Text]

I do not think moral sanctions, which is what you are skating around right now, have proven to be internationally successful in many arenas. That does not give me much comfort, nor would it give many Canadians much comfort.

Could you not see tribunals and panels fulfilling a function here if a complaint came forward on labour or environmental standards?

Mr. d'Aquino: A tribunal and a panel that can draw attention to it, yes; but the use of trade sanctions, definitely not.

That leaves the other question: If not trade sanctions because they are bad, what other sanctions can you have? Is the court of North American public opinion not good enough? If you argue that it is not, and you want to go further, then should the penalty be fines or something else? I do not know.

I implore you to be careful because that is a double-edged axe. I am convinced that if we talk about tribunals that have real power to impose penalties that would hurt, we would have many bloody noses. As someone pointed out to me, if we want to take a step further in dispute settlement where trade matters are concerned, we will support that. We are now talking about labour standards and the environment. The next thing that some Americans will be pushing for is human rights.

At what point do we say we no longer have a free trade agreement among three countries in North America? We might as well do what the Europeans have done, that is, sign a treaty of North American economic and political integration, and away we go.

How far do you go down that avenue? That is what I am saying. Let us be cautious about that one.

Mr. Finlayson: From a Canadian point of view, senator, our strategic goal, far from widening the scope for the Americans to use trade remedies to harass products entering their market from Canada, should be, as we tried to do with only partial success in the free trade agreement, to try to narrow the scope for the use of trade remedies in the United States that can be brought forward and invoked to harass Canadian exports. That is the enormous concern Canadian industry would have with the creation of a new set of trade remedies or sanctions attached to these side agreements. It would open up a whole new vista of opportunities for American industry and protectionists to harass and attack Canadian products in the U.S. market.

[Traduction]

Je ne pense pas que les sanctions morales, ce qui est le sujet autour duquel vous êtes en train de tourner en ce moment, aient souvent donné de bons résultats sur le plan international. Cela ne m'encourage guère, et n'encouragerait sans doute pas beaucoup de Canadiens non plus.

Ne pensez-vous pas que des tribunaux et des groupes pourraient remplir une fonction utile dans ce domaine, en cas de présentation d'une plainte au sujet de la non-observation de normes de travail ou de normes environnementales?

M. d'Aquino: Un tribunal et un groupe capables d'attirer l'attention sur le problème, certainement; mais le recours à des sanctions commerciales, certainement pas.

Cela nous laisse une autre question à résoudre: Si l'on n'a pas recours aux sanctions commerciales parce qu'elles sont mauvaises, quelles autres sanctions peut-il y avoir? Le tribunal de l'opinion publique nord-américaine n'est-il pas suffisant? Si vous pensez qu'il ne l'est pas et si vous voulez aller plus loin, les sanctions pourraient-elles prendre la forme d'amendes ou d'autres choses? Je n'en sais rien.

Je vous implore d'agir avec prudence car c'est une lame à double tranchant. Je suis convaincu que si nous utilisons des tribunaux ayant vraiment le pouvoir d'imposer des sanctions douloureuses, cela va saigner. Comme quelqu'un le faisait remarquer, si nous voulons aller plus loin pour régler les différends commerciaux, nous sommes d'accord. Nous parlons là de normes de travail et de normes environnementales, mais certains Américains vont alors commencer à réclamer des sanctions pour la non-observation des droits de la personne.

À partir de quel point pourrions-nous dire qu'il n'existe plus d'accord de libre-échange entre trois pays d'Amérique du Nord? Autant faire ce qu'ont fait les Européens, c'est-à-dire, signer un traité d'intégration économique et politique de l'Amérique du Nord.

Jusqu'où aller? C'est cela ce que je veux dire. Montrons-nous prudents.

M. Finlayson: Du point de vue canadien, sénateur, notre objectif stratégique, loin de donner plus de latitude aux Américains pour qu'ils utilisent des recours commerciaux afin de harceler les producteurs canadiens qui veulent pénétrer leur marché, devrait viser, comme nous avons essayé de le faire avec un succès relatif dans l'accord de libre-échange, à réduire les possibilités d'utilisation de recours commerciaux aux États-Unis, qui peuvent être invoqués pour harceler les exportateurs canadiens. La création d'une nouvelle série de recours commerciaux ou de sanctions liées à ces accords parallèles poserait un énorme problème pour l'industrie canadienne. Cela offrirait une foule de nouvelles possibilités à l'industrie et aux protectionnistes américains désireux de harceler et d'attaquer nos produits sur leur marché.

[Text]

Apart from that, the value in terms of precedent would need to be taken into consideration. Canada, as a country that exports heavily resource-based products, could find ourselves facing similar kinds of sanctions in other markets in five or 10 years if the use of trade sanctions for environmental purposes were to gain widespread support internationally. We would be disproportionately impacted by that in Canada. Thus, we need to have our eye not only on the NAFTA in our short term issue with the United States, but also in terms of what kind of trading system we want to see evolve over the longer term.

On both those grounds we submit that trade sanctions are something that should be avoided at all cost as part of the side agreements.

The Chairman: I think your position on the side deals is emphatic and clear. Thank you very much for your testimony and your answers.

Earlier I raised the matter of the request from the Canadian Drug Manufacturers' Association to come before the committee. May I suggest that I talk this over with Senator Kelleher? Is that agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: We meet again tomorrow.

The committee adjourned.

[Traduction]

Il faudrait également tenir compte de l'importance des précédents. En tant qu'exportateurs de produits qui sont surtout dérivés de ressources naturelles, le Canada pourrait se trouver confronté à des sanctions analogues sur d'autres marchés d'ici cinq ou dix ans, si le recours à des sanctions commerciales en cas de non-observation des normes environnementales était largement accepté sur le plan international. Nous serions particulièrement touchés par cela au Canada. Il faut donc que nous nous montrions vigilants à court terme en ce qui concerne nos rapports avec les États-Unis dans le cadre de l'ALÉNA, mais que nous fassions également très attention au genre de système d'échanges commerciaux que nous voulons voir se développer à long terme.

Pour ces deux raisons, nous estimons qu'il conviendrait d'éviter à tout prix le recours à des sanctions commerciales dans le cadre des accords parallèles.

Le président: Je crois que vous avez, on ne peut plus clairement, décrit votre position à l'égard de ces accords parallèles. Je vous remercie vivement de votre témoignage et de vos réponses.

Un peu plus tôt, j'ai soulevé la question de la demande de comparution de l'Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques. Je vous propose d'en discuter avec le sénateur Kelleher. Cela vous convient-il, honorables sénateurs?

Des voix: D'accord.

Le président: Nous nous réunirons à nouveau demain.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Business Council on National Issues:

Thomas d'Aquino, President and Chief Executive;
Jock A. Finlayson, Vice-President, Policy and Research.

Du Conseil canadien des chefs d'entreprise:

Thomas d'Aquino, président et chef de la direction;
Jock A. Finlayson, Vice-président, Recherche et politique.



Third Session
Thirty-fourth Parliament, 1991-92-93

Troisième session de la
trente-quatrième législature, 1991-1992-1993

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Wednesday, May 26, 1993

Le mercredi 26 mai 1993

Issue No. 25

Fascicule n° 25

Twentieth Proceedings on:

The examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments

Vingtième fascicule concernant:

L'examen des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe

APPEARING:

The Honourable Michael Wilson
Minister of International Trade

COMPARAÎT:

L'honorable Michael Wilson
Ministre du Commerce extérieur

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable James F. Kelleher, *Deputy Chairman*
and

The Honourable Senators:

Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, P.C.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Carney	* Murray
Cogger	(or Lynch–Staunton)
Cools	Robichaud, P.C.
Corbin	Stewart
* Frith (or Molgat)	Stollery
Kinsella	Stratton
LeBlanc, P.C.	

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 86(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Carney substituted for that of the Honourable Senator Oliver. (May 26, 1993)

The name of the Honourable Senator Stratton substituted for that of the Honourable Senator Forrestall. (May 26, 1993)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-président: L'honorable James F. Kelleher
et

Les honorables sénateurs:

Atkins	MacDonald (<i>Halifax</i>)
Balfour	MacEachen, c.p.
Bolduc	Marshall
Bosa	Meighen
Carney	* Murray
Cogger	(ou Lynch–Staunton)
Cools	Robichaud, c.p.
Corbin	Stewart
* Frith (ou Molgat)	Stollery
Kinsella	Stratton
LeBlanc, c.p.	

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 86(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Carney est substitué à celui de l'honorable sénateur Oliver. (Le 26 mai 1993)

Le nom de l'honorable sénateur Stratton est substitué à celui de l'honorable sénateur Forrestall. (Le 26 mai 1993)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, Thursday, November 21, 1991:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Molgat for the Honourable Senator Stewart moved, seconded by the Honourable Senator Hébert:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to hear evidence and to examine and report on negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments;

That the papers and evidence received and taken on the aforesaid subject before the Committee during the First and Second Sessions of the Thirty-Fourth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee present its report no later than December 17, 1992.

The question being put on the motion, it was adopted.

* By order of the Senate dated December 7, 1992, the date of tabling the final report was extended to March 31, 1993. By order of the Senate dated March 25, 1993, the date of tabling the final report was extended to October 29, 1993.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* du jeudi 21 novembre 1991:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Molgat, au nom de l'honorable sénateur Stewart, propose, appuyé par l'honorable sénateur Hébert:

Que le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères soit autorisé à entendre des témoignages et à examiner, pour en faire rapport, les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité durant les première et deuxième sessions de la trente-quatrième législature soient renvoyés au Comité; et

Que le Comité présente son rapport au plus tard le 17 décembre 1992.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

* Par ordre du Sénat daté du 7 décembre 1992, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 31 mars 1993. Par ordre du Sénat daté du 25 mars 1993, la date de dépôt du rapport final a été prolongée jusqu'au 29 octobre 1993.

Le greffier du Sénat
Gordon L. Barnhart
Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, May 26, 1993
(29)

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 3:00 p.m. this day, the Chairman, the Honourable Senator John B. Stewart presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Atkins, Bolduc, Bosa, Carney, Cogger, Cools, Corbin, Kelleher, Kinsella, Lynch-Staunton, Robichaud, Stewart, Stollery and Stratton. (15)

Other Senators present: The Honourable Senators Ghitter and Grafstein. (2)

In attendance: From the Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade: Tony Halliday, Researcher.

APPEARING:

The Honourable Michael Wilson, Minister of International Trade.

WITNESSES:

From the Brookings Institute, Washington:

William Frenzel.

From the Department of External Affairs and International Trade, Office of the North American Free Trade Negotiations:

John M. Weekes, Chief Negotiator.

From the Department of Justice Canada:

Konrad von Finckenstein, Assistant Deputy Attorney General.

The Committee in compliance with its Order of Reference dated Thursday, November 21, 1991, proceeded to consider the examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

The Honourable Senator Bolduc moved, — That the Honourable Senator Kelleher be elected Vice Chairman of the Committee.

The question being put on the motion,
It was resolved in the affirmative.

The Honourable Michael Wilson made a statement and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mercredi 26 mai 1993
(29)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui, à 15 heures, sous la présidence de l'honorable sénateur John B. Stewart (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Atkins, Bolduc, Bosa, Carney, Cogger, Cools, Corbin, Kelleher, Kinsella, Lynch-Staunton, Robichaud, Stewart, Stollery et Stratton. (15)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Ghitter et Grafstein. (2)

Présent, du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur: M. Tony Halliday, chercheur.

COMPARAÎT:

L'honorable Michael Wilson, ministre du Commerce extérieur.

TÉMOINS:

Du Brookings Institute, Washington:

M. William Frenzel.

Du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain:

M. John M. Weekes, négociateur en chef.

Du ministère de la Justice du Canada:

M. Konrad von Finckenstein, sous-procureur général adjoint.

En conformité avec son ordre de renvoi du jeudi 21 novembre 1991, le Comité examine les négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

L'honorable sénateur Bolduc propose que l'honorable sénateur Kelleher soit élu vice-président du Comité.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable Michael Wilson fait un exposé, puis répond aux questions.

[Text]

Mr. Frenzel made a statement and answered questions.

At 6:05 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

[Traduction]

M. Frenzel fait un exposé, puis répond aux questions.

À 18 h 05, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

*La greffière du Comité,
Line Gravel
Clerk of the Committee*

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, May 26, 1993

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:00 p.m. to continue its examination of negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other related trade developments.

Senator John B. Stewart (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we have one item to deal with before the main work of the day. Senator Ottenheimer is no longer a member of the committee; therefore, we no longer have a vice-chairman. I would be prepared to hear a motion to remedy that situation.

Senator Bolduc: I move that Senator Kelleher be the vice-chairman.

The Chairman: Are there other nominations?

It has been moved that Senator Kelleher be the vice-chairman of the committee; is that agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Motion carried.

Honourable senators, we are meeting today in discharge of certain orders of reference from the Senate. We have an order of reference to examine negotiations for a North American free trade agreement among Canada, the United States and Mexico and any other trade related matters.

In addition to that, the Senate has carried a motion that this committee be authorized to examine the subject matter of Bill C-115, to implement the North American free trade agreement in advance of the said bill coming before the Senate or any matter relating thereto. That is our business of the day.

Our witness today is Mr. William Frenzel. Mr. Frenzel will comment on the prospects for the implementation of the North American free trade agreement in the United States. He will give us his perspective on the overall United States trade policy agenda. He is peculiarly suited to help us in these matters because for 20 years, until his retirement in January 1991, Mr. Frenzel represented a Minnesota district in the U.S. House of Representatives. He served as the ranking minority member of the House Budget Committee. He was his party's principal economic spokesman in the House. Among other appointments, Mr. Frenzel was a member of the House Ways and Means Committee and of the Subcommittee on Trade of that committee. He served as a congressional representative to the General Agreement on Tariffs and Trade for 15 years.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 26 mai 1993

[Translation]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 heures pour poursuivre l'étude des négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

Le sénateur John B. Stewart (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons une question à régler avant d'entamer nos travaux d'aujourd'hui. Le sénateur Ottenheimer ne fait plus partie du comité si bien que nous n'avons plus de vice-président. Je serais disposé à entendre une motion visant à remédier à cette situation.

Le sénateur Bolduc: Je propose que le sénateur Kelleher soit nommé vice-président.

Le président: Y a-t-il d'autres mises en candidature?

Il a été proposé que le sénateur Kelleher soit le vice-président du comité. Est-ce d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: La motion est adoptée.

Honorables sénateurs, nous nous réunissons aujourd'hui conformément à un ordre de renvoi du Sénat. Nous sommes chargés d'étudier les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et tout autre aspect commercial connexe.

De plus, le Sénat a adopté une motion portant que le comité soit autorisé à étudier l'objet du projet de loi C-115, portant mise en oeuvre de l'accord de libre-échange nord-américain, avant que ce projet de loi ne soit renvoyé au Sénat ainsi que toute autre question connexe. Voilà les travaux prévus pour aujourd'hui.

Le témoin que nous accueillons est M. William Frenzel. M. Frenzel va nous parler des perspectives de mise en oeuvre, aux États-Unis, de l'accord de libre-échange nord-américain. Il va nous faire part de ses opinions quant à la politique commerciale globale des États-Unis. Il est d'autant mieux en mesure de nous éclairer à propos de ces questions que, pendant 20 ans, jusqu'à sa retraite en janvier 1991, il a représenté un district du Minnesota à la Chambre des représentants des États-Unis. Il a représenté la minorité au comité du Budget de la Chambre. Il a été le principal porte-parole de son parti à la Chambre sur les questions économiques. Entre autres nominations, M. Frenzel a été membre du Comité des voies et moyens de la Chambre et de son Sous-comité du commerce extérieur. Il a été représentant du Congrès auprès du GATT pendant 15 ans.

[Text]

I will ask Mr. Frenzel to make an opening presentation and then we will have questions. At 4:30 this afternoon the Honourable Michael Wilson will appear.

Mr. Frenzel, you may begin.

Mr. William Frenzel, Brookings Institute, Washington: Mr. Chairman, I am delighted to be with this distinguished committee and hope that it will be a profitable time for all of us. As you suggested, I am prepared to speak a little about NAFTA and respond to questions, also perhaps a few minutes on the Uruguay which many of us hope will come down the line, and perhaps a minute or two on the general trade policies of the new American administration. Members need to be warned that I am a Republican and a hard-shelled free trader, so some of my judgments will be subjective, described most charitably.

With NAFTA, I think what is bothering people in our country and I am certain in yours and others is, first, the uncertainty of the process and of the ratification. In a rare moment a few weeks ago, the president's cabinet minister of the Office of Management and Budget, former Congressman Leon Panetta, blurted out that he thought that NAFTA did not have the votes in the Congress for ratification. Subsequent to his presentation, there have been other press suggestions that his assessment was a correct one. One hears more and more of that on Capitol Hill right now.

The informal groups that have formed to be a whip organization in favour of the agreement, do not claim that they have the votes for ratification at the moment. However, I think it is well to remember that the last major trade vote in Congress was the extension of the fast-track negotiating authority for NAFTA and GATT in May 1991 and when that vote was taken, in the high 50 per cent for both the House and the Senate, the whip groups could not count majorities on the eve of that vote but the majorities were delivered.

Part of the uncertainty is also based on what one might call a lack of clarity in the Clinton trade policy. Everybody is pretty certain that it is a relatively high priority, but we do not know what "relatively" means in this sense. It is a little like Mr. Clinton's suggestion that he wants an extension of most-favoured-nation status to the People's Republic of China, but he has not yet endorsed that. He has simply let his cabinet register leaks to the press that he is soon to do it.

Another problem with this administration is it has too many spokespeople on the subject of trade. Much of what they say seems to be in conflict with other people's statements. The net of it is that on inauguration day, NAFTA was a piece of cake, it was a "gimme-but" and now because of the president's lack

[Traduction]

Je vais demander à M. Frenzel de nous faire une déclaration liminaire, après quoi nous lui poserons des questions. À 16 h 30, l'honorable Michael Wilson doit comparaître.

Monsieur Frenzel, la parole est à vous.

M. William Frenzel, Brookings Institute, Washington: Monsieur le président, c'est avec un grand plaisir que je compare devant votre éminent comité et j'espère que ce sera profitable pour nous tous. Comme vous l'avez dit, je suis prêt à vous parler un peu de l'ALÉNA et à répondre à vos questions. Je pourrais peut-être également consacrer quelques minutes à l'Uruguay qui finira par aboutir, comme nous sommes nombreux à l'espérer, et peut-être une minute ou deux à la politique commerciale générale du nouveau gouvernement américain. Je dois vous prévenir que je suis Républicain et un partisan convaincu du libre-échange si bien que certaines de mes opinions manqueront pour le moins d'objectivité.

Ce qui inquiète les Américains et sans doute aussi les Canadiens et les autres intéressés à propos de l'ALÉNA c'est d'abord l'incertitude qui règne encore au sujet du processus et de la ratification. Il y a quelques semaines, le ministre de l'Administration et du Budget du cabinet présidentiel, l'ancien membre du Congrès Leon Panetta, a déclaré qu'à son avis l'ALÉNA n'obtiendrait pas suffisamment de votes au Congrès pour être ratifié. Par la suite, d'autres commentaires publiés dans les journaux ont laissé entendre qu'il avait raison. Telle est la rumeur qui se propage de plus en plus au Capitole pour le moment.

Les groupes qui se sont constitués officieusement pour soutenir l'accord ne prétendent pas rallier suffisamment de suffrages pour obtenir la ratification. Cependant, n'oublions pas que le dernier vote important du Congrès sur le commerce extérieur a eu lieu en mai 1991 et visait à étendre à l'ALÉNA et au GATT du pouvoir de négociation accélérée. Quand ce vote a eu lieu, plus de 50 p. 100 des représentants de la Chambre et du Sénat ont voté pour, lors que la veille encore, il ne semblait pas possible de rallier la majorité au oui.

L'incertitude est également attribuable en partie à ce que l'on pourrait appeler le manque de clarté de la politique commerciale de Clinton. Tout le monde est pratiquement certain qu'il s'agit d'une priorité relativement importante, mais nous ignorons ce que le mot «relativement» signifie exactement. C'est un peu comme le fait que M. Clinton a laissé entendre qu'il voulait accorder à la République populaire de Chine le statut de nation la plus favorisée, mais sans avoir encore approuvé la chose. Il a simplement laissé son cabinet indiquer officieusement à la presse qu'il le ferait bientôt.

D'autre part, ce gouvernement a trop de porte-paroles au sujet du commerce extérieur. Leurs déclarations semblent se contredire dans une large mesure. En fin de compte, le jour de l'investiture du président, l'ALÉNA était censé être du «tout-cuit», mais, comme le président n'a pas fait de

[Text]

of a clear statement or a sign of a deep commitment, NAFTA is in a position where it is possible for it not to succeed. Note, I say it is "possible". I do not say that it is likely not to succeed. In my judgment, it is more likely to succeed than not because the president still has a number of assets, if he chooses to bring them to bear. For instance, if you were following United State's news — and perhaps there was no good reason to — after the Panetta statement you would notice that the White House, for the first and only time, geared up a pretty good campaign in defence of NAFTA. We had four cabinet officials speaking out on its behalf. The Chairman of the ITC, not known as a staunch defender of free trade, had an article published in the *Wall Street Journal* in support of NAFTA. Mr. Gephardt and Mr. Levin, two of the most severe critics of the agreement in the House of Representatives, wrote letters to their colleagues saying, "Don't sit in hasty judgment. Let's see how this thing develops." The White House gave a pretty good imitation of an administration wanting to get a job done and I believe that it has plenty of goodwill to do the job, if it wants to.

Besides uncertainty, there are problems of timing. Outsiders worry about the fast-track process and how fast it is, can we get the job done. The answer is one cannot until the president sends the bill up. He has not yet done that. Certainly, Congress has had plenty of time to review the document. Congress normally does not take the 90 days that are allowed to it under the fast-track process. Most people believe that after presentation, it will take probably no more than 60 calendar days to dispatch that particular question.

At least from the United State's standpoint there is time. Our partners in the agreement may be reluctant to step out in front of us, but it does seem that the United States has time and the president will send the bill up. There is a problem. The problem is that if the side agreements are not completed, then the timing does begin to be troublesome, given the president's commitment to complete side agreements before he goes forward with NAFTA.

That takes us to the side agreements themselves. For those of us who like the concept of NAFTA and were vigorous proponents of the U.S.-Canada agreement, we wish we did not have side agreements; but the world is never perfect. The president campaigned on them, and so we will have to deal with them.

Linkage has always been with us in the United States on trade agreements. We have had people campaigning for labour rights, for human rights, against suppression, against cold warriors, against hot warriors, and many times this has been linked to our trade laws. We have had embargoes against governments of the right, left and centre, and I am afraid now

[Traduction]

déclaration claire et précise ou n'a pas manifesté une profonde détermination, l'ALÉNA risque de ne pas aboutir. Vous remarquerez que j'ai bien dit «risque». Je ne dis pas que c'est probable. À mon avis, l'ALÉNA a de bonnes chances d'aboutir, car le président a encore plusieurs atouts dans son jeu s'il décide de s'en servir. Par exemple, si vous avez suivi les nouvelles américaines — et vous n'aviez peut-être aucune bonne raison de le faire — après la déclaration de Panetta, vous aurez remarqué que la Maison blanche a, pour la seule et unique fois, lancé une assez bonne campagne pour défendre l'ALÉNA. Quatre représentants du cabinet ont pris sa défense. Le président d'ITC, qui n'a pas la réputation d'être un ardent défenseur du libre-échange, a fait publier dans le *Wall Street Journal* un article en faveur de l'ALÉNA. M. Gephardt et M. Levin, deux des principaux détracteurs de l'accord à la Chambre des représentants, ont écrit à leurs collègues des lettres leur conseillant de ne pas porter de jugement hâtif et de voir comment les choses allaient tourner. La Maison blanche semble assez bien déterminée à s'acquitter de cette mission et je crois qu'elle trouvera suffisamment d'appuis pour y parvenir si elle le désire.

En plus de l'incertitude, il y a la question des délais. Les intervenants de l'extérieur se demandent si la procédure accélérée est suffisamment rapide. La réponse est qu'on ne peut rien faire tant que le président n'aura pas soumis le projet de loi au Congrès. Il ne l'a pas encore fait. Le Congrès a eu largement le temps d'examiner le document. Normalement, il ne prend pas la totalité des 90 jours que lui accorde la procédure accélérée. La plupart des gens croient qu'une fois le projet de loi présenté, il suffira sans doute de 60 jours civils pour régler la question.

Les États-Unis estiment avoir suffisamment de temps devant eux. Nos partenaires hésitent peut-être à nous devancer, mais il semble que les États-Unis aient du temps devant eux et que le président va saisir le Congrès du projet de loi. Un problème se pose en ce sens que si les accords parallèles ne sont pas conclus, des difficultés surgiront étant donné que le président s'est engagé à les conclure avant de donner suite à l'ALÉNA.

Cela nous amène aux accords parallèles comme tels. Ceux d'entre nous qui aiment le concept de l'ALÉNA et qui avons défendu énergiquement l'accord entre les États-Unis et le Canada préféreraient qu'il n'y ait pas avoir d'accords parallèles. Toutefois, rien n'est jamais parfait. Le président a fondé sa campagne sur ces accords et nous allons donc devoir nous en accommoder.

Aux États-Unis, les accords commerciaux ont toujours été reliés à toutes sortes de questions. Les gens en ont profité pour faire campagne pour les droits syndicaux et les droits de la personne, contre l'oppression, contre la guerre froide ou les autres guerres et bien souvent, tout cela était relié à nos lois commerciales. Nous avons décrété des embargos contre des

[Text]

that the environmentalists as well as the labour groups in the United States know they can be hitch-hikers on the bus. We are simply going to have to deal with them. Even those of us who do not want to, know that it must be done.

Another question that perplexes people in all countries is whether the side agreements are going to be permanently attached to the legislation under the fast-track. Nobody is quite certain. However, the basis of the fast-track agreement between the president and the Congress is to provide for a single vote up or down on the agreement.

The fast-track is in fact a fast-track, but more importantly it is conceived to be a single track. Mr. Gephardt and others believe that whatever is presented under the fast-track could be amended in the House Rules Committee, but it seems to me that amendments are not likely to stick. Even though the House might try to amend it and succeed, when all is said and done and there is finally a bill completed, the Congress is not going to renege on its agreement with the president; that the bill will either rise or fall exactly as is presented. We may worry about that, but I do not think we need to worry excessively.

The politics of the situation lead me to believe that the president will become more engaged. It has become almost a political necessity for the president because, as reluctant as he has been to speak directly on the subject, he has associated himself now with NAFTA in such a way that it is hard for him to extricate himself.

By the same token, his pledges of side agreements have also become a political necessity. The negotiation of those side agreements is fraught with all sorts of peril because the tougher or more mandatory he tries to make them to get one Congressman, he will lose another Congressman off the other end. I think he has limited internal manoeuvring room, more limited than many people outside the United States understand or believe.

I do not want to go into those side agreements, because I am not a negotiator. I do not want to tell people how to do it. Maybe we will want to discuss them later.

The bottom line of NAFTA is that Clinton can get NAFTA passed, in my judgment, but only if he invests a very strong commitment of political capital in NAFTA. My own judgment is that he will have to, and, when he does, he will gain the support of the U.S. business community, something which he already has but that nobody is working very hard at. At that time, the labour opposition will begin to quiet a bit, especially when it is announced that it will be the recipient of substantial trade adjustment assistance in compensation for other wounds received.

[Traduction]

gouvernements de droite, de gauche et du centre et j'ai bien peur que les écologistes et les syndicalistes des États-Unis ne veuillent profiter de l'occasion pour promouvoir leur cause. Nous allons simplement devoir leur répondre, que cela nous plaise ou non.

Les gens de tous les pays se demandent également si ces accords parallèles seront rattachés de façon permanente à la loi qui fait l'objet de la procédure accélérée. Personne n'en est vraiment certain. Toutefois, l'entente conclue entre le président et le Congrès au sujet de la procédure accélérée prévoit un seul vote pour ou contre l'accord.

La procédure accélérée est peut-être rapide, mais il s'agit surtout d'une procédure unique. M. Gephardt et d'autres sont convaincus que toute mesure faisant l'objet de cette procédure pourrait être modifiée au Comité du règlement de la Chambre, mais j'ai l'impression que ces amendements ne seront sans doute pas retenus. Même si la Chambre réussissait à modifier l'accord, une fois le projet de loi sous sa forme définitive, le Congrès ne va pas revenir sur l'entente qu'il a conclue avec le président et le projet de loi sera adopté ou rejeté exactement sous sa forme première. C'est peut-être inquiétant, mais je ne pas pense qu'il y ait tellement lieu de s'inquiéter.

Pour des raisons politiques, j'ai tendance à croire que le président va s'engager davantage. Il s'y trouve presque obligé car, même s'il a hésité à aborder directement le sujet, il s'est associé de si près à l'ALÉNA qu'il lui serait difficile de lui tourner le dos.

En même temps, les accords parallèles qu'il s'est engagé à obtenir sont également devenus une nécessité politique. La négociation de ces accords parallèles présente toutes sortes de risques, car plus il cherche à les rendre rigoureux ou exécutoires pour rallier les suffrages d'un représentant du Congrès, plus il risque de perdre le vote d'un autre représentant. Sa marge de manoeuvre est limitée, plus limitée que beaucoup de gens de l'extérieur des États-Unis ne l'imaginent.

Je ne parlerai pas de ces accords parallèles, car je ne suis pas négociateur. Je ne veux pas dicter aux gens ce qu'ils doivent faire. Peut-être pourrions-nous en discuter plus tard.

En fin de compte, Clinton peut faire adopter l'ALÉNA, mais seulement s'il y investit énormément de capital politique. À mon avis, il va devoir le faire et il obtiendra l'appui du milieu des affaires américain, un appui qu'il possède déjà, mais que personne ne s'efforce sérieusement de préserver. L'opposition des syndicats commencera alors à se calmer un peu, surtout lorsqu'on annoncera une aide importante pour l'adaptation de la main-d'oeuvre afin de compenser les torts subis.

[Text]

Mr. Chairman, I will just jump into Uruguay for a moment. Uruguay gives me many more pains than NAFTA because we have closed off our negotiations. The United States negotiating authority has expired. NAFTA has to go first. Other trade items in the United States must go first as well. MFN for China is likely to be a bit of a struggle for the president. We also have a GSP extension bill pending.

We have our relationship with Japan. One of the ways that Congress makes up for voting for the NAFTA is by beating up Japan verbally, if not legislatively.

Time is moving fast. The president tells and his people tell us that he will send up a request for an extension of negotiating authority through December 15. That would be nice, if we had the bill by now, but we do not, and Congress has other things it must also dispatch. I am getting very nervous about the time going by.

The president also tells us that he will make a big pitch at the G-7 summit in July to get the leaders of the world to endorse a stunning conclusion at the Uruguay Round.

Another trouble is that our only experienced negotiator in our United States Trade Representatives Office is now busy working on side agreements in Ottawa and Mexico City. Not much is happening on the international scene other than some high-level summitry between Canada and Britain in Brussels, which apparently is not a continuing operation.

Another problem is that our USTR is composed mostly of rookies now, with the one person I suggested having a little experience. We have a number of what we might call middle management types moving on to greater glories, simply because it is time for them to move on.

We also have a new government in France which seems to be no more conciliatory than the last one. There is no reason to believe we will do better in our agricultural aspirations than we might have done with the last government.

We have other problems in addition to our difficulties with the EC that need to be overcome.

It is very important for the U.S. to complete the Uruguay Round. For Canada, NAFTA is very important because three-quarters of your exports go to the United States. For the United States, Uruguay is very important because 80 per cent of our exports go to other than Mexico or Canada. There are a lot of dollars on the table. We need it very badly.

[Traduction]

Monsieur le président, je voudrais aborder rapidement les négociations de l'Uruguay. Elles me tracassent davantage que l'ALÉNA parce qu'elles ont été interrompues. Le pouvoir de négociation des États-Unis est expiré. L'ALÉNA doit passer en premier. D'autres mesures commerciales doivent également passer en priorité. Le président va sans doute devoir se battre un peu pour obtenir pour la Chine le statut de nation la plus favorisée. Nous avons également un projet de loi qui prévoit la prolongation du SPG.

Nous avons aussi nos relations avec le Japon. Si le Congrès vote pour l'ALÉNA, pour compenser, il va s'en prendre au Japon verbalement, sinon en légiférant.

Le temps passe vite. Le président nous dit, comme ses représentants, qu'il va demander que le pouvoir de négociation soit prolongé jusqu'au 15 décembre. Il serait bon que nous ayons le projet de loi dès maintenant, mais ce n'est pas le cas et le Congrès a d'autres questions à régler. J'avoue que, plus le temps passe, plus je m'inquiète.

Le président nous dit également qu'il va faire un grand discours, au sommet du G-7, en juillet, pour amener les leaders mondiaux à soutenir un aboutissement extraordinaire des négociations de l'Uruguay.

Malheureusement, notre seul négociateur expérimenté au Bureau des représentants au commerce des États-Unis est maintenant occupé à négocier des accords parallèles à Ottawa et à Mexico. Il ne se passe pas grand-chose sur la scène internationale à part une réunion au sommet, à Bruxelles, entre le Canada et la Grande-Bretagne, qui ne va probablement pas se poursuivre.

Un autre problème se pose du fait que notre Bureau des représentants au commerce se compose maintenant de nouveaux venus à part la seule personne dont j'ai parlé et qui possède un peu d'expérience. Nous avons un certain nombre de ce que l'on pourrait appeler des cadres intermédiaires qui s'en vont vers des fonctions plus prestigieuses, simplement parce qu'il est temps pour eux de bouger.

D'autre part, le nouveau gouvernement français ne semble pas plus conciliant que l'ancien. Nous n'avons aucune raison de croire que nous obtiendrons davantage sur le plan agricole qu'avec l'ancien gouvernement.

D'autres problèmes se posent également en ce qui concerne la CE et il faudra les surmonter.

Il est très important pour les États-Unis de faire aboutir l'Uruguay Round. Pour le Canada, l'ALÉNA est très important du fait que les trois quarts de vos exportations vont vers les États-Unis. Pour ce qui est des États-Unis, l'Uruguay est très important parce que 80 p. 100 de nos exportations vont vers des pays autres que le Mexique et le Canada. Il y a des sommes considérables en jeu. Nous avons absolument besoin de cet accord.

[Text]

I think the president has expressed himself a little more clearly on Uruguay than on NAFTA, but there is still a considerable lack of clarity. American business generally supports the Uruguay Round, but businesses in our country have become very sophisticated. They never throw their whole energies behind any bill until the last line is signed, and therefore we cannot expect much help from the most sophisticated people who will be its strongest supporters until it is completely finished.

I think the G-7 summit is critical. I think the leaders are going to have to agree, at least in principal or concept, that we need an Uruguay Round and direct their trade ministers to make an arrangement. My experience has been that trade ministers are designed to frustrate one another, and, until the boss says, "Make a deal," deals are very hard to come by. It is pretty hard to get what you want without giving up something you do not want to give up, unless the President or the Prime Minister says, "Go do it."

I think the most favourable sign in the United States on Uruguay is that Congress is less critical of the Uruguay Round than it is of the NAFTA. Part of the reason for that is because our normal complainers about free trade agreements, that is, trade, labour and their new pals in the environmental movement, have been less concentrating on Uruguay than they have on NAFTA. They saw NAFTA as the principal enemy. My guess is it will be easier to do GATT with the Congress, if one could predict a successful conclusion.

Finally, I want to talk about the new administration. I want to be sure that senators here understand that I did not vote for it and, therefore, am likely to be more critical than many others. I think I need to remind you about the American system. Our members of Congress are all elected regionally. We do not have the kind of party discipline that is familiar to the Westminster system or its variants.

Our people, being regional representatives, tend to worry about local jobs and be rather protectionist. This has been true through the history of Congress. The president, however, is elected nationally. He is responsible for the macroeconomy. He understands, because he has to, the trade needs as they relate to our economy.

In the past, presidents, particularly since World War II, have defended Congress from itself and against protectionism. We now have a president who is less strongly identified with the forces of free trade. The worry is that he may not be as much a defender of an open trading system as his predecessors and that he may not be able to hold a wild Congress in check. This is,

[Traduction]

Je crois que le président s'est exprimé un peu plus clairement à propos de l'Uruguay que de l'ALÉNA, mais énormément d'incertitude règne encore. Le milieu des affaires américains est généralement pour l'Uruguay Round. Mais les entreprises de notre pays sont devenues très malignes. Elles ne consacrent jamais toute leur énergie à un projet de loi tant que la dernière ligne n'a pas été signée et tant que ce ne sera pas fait, nous ne pouvons pas nous attendre à beaucoup d'aide de la part des gens éclairés qui seront les plus ardents défenseurs de l'accord.

Le sommet du G-7 revêt une importance critique. Je crois que les chefs d'État vont devoir reconnaître, du moins en principe, que nous avons besoin d'un Uruguay Round et qu'ils donneront l'ordre à leurs ministres du Commerce extérieur de conclure une entente. D'après ce que j'ai pu constater jusqu'ici, les ministres du Commerce extérieur sont là pour se décourager mutuellement et tant que leur patron ne leur donne pas l'ordre de conclure une entente, il est très difficile d'en conclure une. Vous pouvez difficilement obtenir ce que vous voulez sans céder quelque chose en échange à moins que le président ou le premier ministre ne vous ordonne de le faire.

Le meilleur indice quant à la position des États-Unis au sujet de l'Uruguay est que le Congrès critique moins l'Uruguay Round que l'ALÉNA. C'est en partie parce que ceux qui se plaignent habituellement des accords de libre-échange, c'est-à-dire les syndicats et leurs nouveaux copains du mouvement écologiste, se sont moins intéressés aux négociations de l'Uruguay qu'à l'ALÉNA. Ils considèrent l'ALÉNA comme leur principal ennemi. J'ai l'impression que le Congrès adoptera plus facilement l'accord du GATT si l'on peut toutefois prédire une conclusion positive.

Enfin, je voudrais parler du nouveau gouvernement. Comprenez bien que je n'ai pas voté pour et que je vais sans doute être plus critique que bien d'autres gens. Je crois utile de vous rappeler comment les choses fonctionnent aux États-Unis. Nos représentants du Congrès sont tous élus par région. Nous n'avons pas le genre de discipline de parti auquel sont habitués les parlements sur le modèle de Westminster.

Comme nos membres du Congrès représentent des régions, ils ont tendance à se soucier beaucoup des emplois locaux et à être assez protectionnistes. C'est vrai depuis le début de l'histoire du Congrès. Le président, quant à lui, est élu à l'échelle nationale. Il est responsable de la macro-économie. Il faut qu'il comprenne bien quels sont les besoins sur le plan commercial dans le contexte économique.

Par le passé, surtout depuis la Seconde Guerre mondiale, les présidents ont protégé le Congrès contre lui-même et contre le protectionnisme. Nous avons maintenant un président qui est moins considéré comme un partisan du libre-échange. On craint qu'il ne défende peut-être pas aussi énergiquement la libéralisation du commerce que ses prédécesseurs et qu'il ne

[Text]

of course, the predominant view in Japan where there is no fear of Clinton, but a fear he will not be able to restrain an impossible Congress.

My judgment is that the president will have to articulate some clear policy himself, or designate a single spokesperson. That person is supposed to be the USTR, but one cannot tell in the welter of comment coming out of Washington today whether that is the way it works or not.

I think Clinton can muddle through on China, GSP and Japan, but he cannot muddle on NAFTA and Uruguay. He has to really invest some of himself in it. I suppose the biggest lesson he must learn is the Carter lesson; presidents have to spend much more time schmoozing the Congress than they can ever believe from their experiences in the State House.

Congress is a big ugly animal, particularly since 1972 and the Watergate experience. It has accrued more power. It has absolute power of the person. It is not something the president can roll. The Congress wants to help the president. They want to prove that Democrats can run the United States in an effective way. Yet, there will always be some reluctance there unless the president really gets out and makes love directly to Congress.

Mr. Chairman, that is what I had in mind to say. I am sure your committee has a lot of other thoughts. I would be pleased to answer questions or proceed as you direct.

The Chairman: Thank you, Mr. Frenzel. Senator Grafstein.

Senator Grafstein: Welcome, Mr. Frenzel. It is nice to see you here in Canada again.

I know you did not want to talk about the details of the side agreements, but I would be interested in your opinion as to what effect the side agreements would have on sanctions. In turn, if there were sanctions in the side agreements to maintain labour standards, for example, what impact would they have directly or indirectly on the corpus of the NAFTA?

Mr. Frenzel: Mr. Chairman and Senator Grafstein, I am taking the president at his word when he said that the NAFTA agreement would stand and be separate, that the side agreements would simply augment the NAFTA agreement. I am hoping that the side agreements would not become a part of NAFTA or overwhelm NAFTA.

[Traduction]

soit pas en mesure de garder la haute main sur le Congrès. C'est évidemment l'opinion qui prévaut au Japon où l'on n'a pas peur de Clinton, mais où l'on a plutôt peur qu'il ne puisse pas imposer sa volonté au Congrès.

D'après moi, le président va devoir énoncer lui-même une politique claire et précise ou désigner un seul et même porte-parole. Cette personne est censée être le représentant au Commerce, mais personne ne peut dire, devant l'avalanche de déclarations contradictoires qui émanent actuellement de Washington, si c'est de cette façon que ce bureau doit opérer ou non.

Clinton peut sans doute se tirer facilement d'affaire pour la Chine, le GSP et le Japon, mais pas pour l'ALÉNA et l'Uruguay. Il faut qu'il s'en occupe personnellement. L'exemple de Carter devrait être une bonne leçon pour lui. Les présidents doivent passer beaucoup plus de temps à courtiser le Congrès que leur expérience de gouverneur ne les porte à croire.

Le Congrès est un animal féroce, surtout depuis 1972 et le Watergate. Il a davantage de pouvoirs. Il a un pouvoir absolu. Le président ne peut pas en dire autant. Le Congrès veut aider le président. Il veut prouver que les Démocrates peuvent gouverner efficacement les États-Unis. Toutefois, il aura toujours des hésitations à moins que le président n'aille le courtiser directement.

Monsieur le président, voilà ce que j'avais à dire. Votre comité a sans doute beaucoup d'autres idées sur ce sujet. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions ou de continuer si vous le préférez.

Le président: Merci, monsieur Frenzel. Sénateur Grafstein.

Le sénateur Grafstein: Monsieur Frenzel, vous êtes le bienvenu. C'est un plaisir que de vous accueillir de nouveau au Canada.

Je sais que vous ne voulez pas entrer dans les détails des accords parallèles, mais j'aimerais avoir votre avis quant aux conséquences qu'ils auraient sur les sanctions. Inversement, si des sanctions sont prévues dans les accords parallèles pour assurer le respect des normes du travail, par exemple, quelles répercussions auront-elles directement ou indirectement sur le texte principal de l'ALÉNA?

M. Frenzel: Monsieur le président et sénateur Grafstein, je crois le président sur parole lorsqu'il dit que les accords parallèles vont simplement s'ajouter à l'ALÉNA et que ce sont là deux choses bien distinctes. J'espère que les accords parallèles ne feront pas partie intégrante de l'ALÉNA ou ils ne primeront pas sur lui.

[Text]

I had hoped all along that we would be able to negotiate what you might call some "soft" side agreements. I think that was the administration's original intention. Congress has jumped the administration and suggested it needs harder agreements, mandatory sanctions, et cetera. At the moment, I cannot predict how that will work out.

It is also fair to say that for the president to get NAFTA adopted, he must also get votes from people who are at the other end of the spectrum. They could be Republicans or Democrats, but they tend to be free traders. I guess the ultimate example of this is that as you try to get closer to Max Baucus, you begin to lose the Jack Danforths of this world. They were both expressing their opinions on this subject last week in Washington.

Baucus was saying, "We must have stronger side agreements," and Danforth saying, "You get one inch stronger than anything that's been suggested and you lose me."

I think the president is being encouraged by a lot of his friends to have strong side agreements that might involve sanctions. On the other hand, there are powerful forces inhibiting him as well.

As well, he still has to complete the agreement with the trading partners. They will have to decide what they can take. My own guess is they may have a stronger position than they think they do.

Senator Grafstein: Can you give us a brief insight as to what you think the content of the labour side agreement would be, or is it too premature to tell?

Mr. Frenzel: Senator, I would rather not do that because I am not one of the negotiators and they are not my crowd.

Senator Grafstein: We know what you mean.

Mr. Frenzel: Someone said, "Who do you know in the new administration?" I said, "I'm a generation out of whack and I'm geographically out of whack and I'm theologically out of whack, so if I met any of them I probably wouldn't recognize them."

I do not want to get in there, other than to suggest that I think there is a fair amount of pressure working the other way on the side agreements, whether it is in Canada, Mexico or the U.S. Congress. I do not think there is any reason we have to get run out of town or let the side agreements dominate the main agreement.

Senator Grafstein: Assuming for the moment that Canada found it inimical to its interests to enter into the side agreement as settled, would it be a barrier to its approval in

[Traduction]

J'espérais depuis le début que nous pourrions négocier des accords parallèles assez souples. Je crois que telle était l'intention du gouvernement, au départ. Le Congrès a laissé entendre qu'il faudrait des accords plus rigoureux, des sanctions obligatoires, et cetera. Je ne peux pas prédire, pour le moment, ce que cela donnera.

On peut dire également que, pour faire adopter l'ALÉNA, le président doit également obtenir les votes des représentants du Congrès de tendance opposée. Il s'agit des partisans convaincus du libre-échange, qu'ils soient Républicains ou Démocrates. Le meilleur exemple est qu'en cherchant à vous rapprocher de Max Baucus, vous vous éloignez des gens comme Jack Danforth. Tous les deux ont fait connaître leurs opinions sur la question, la semaine dernière, à Washington.

Baucus a dit qu'il fallait des accords parallèles plus énergiques tandis que Danforth a déclaré: «Si vous faites un pas de plus que ce qui a été convenu jusqu'ici, vous me perdrez».

Je crois que le président se fait conseiller par un grand nombre de ses amis d'exiger des accords parallèles énergiques comportant des sanctions. D'un autre côté, des forces puissantes le restreignent.

Il doit également conclure ces accords avec ses partenaires commerciaux. Ils vont devoir décider de ce qu'ils accepteront. Personnellement, je pense qu'ils risquent d'avoir une position plus solide qu'ils ne le pensent.

Le sénateur Grafstein: Pourriez-vous nous indiquer brièvement quelle sera la teneur de l'accord parallèle sur le travail, selon vous, ou s'il est trop tôt pour le prévoir?

M. Frenzel: Sénateur, je préfère m'en abstenir, car je ne suis pas l'un des négociateurs et ce ne sont pas des gens que je fréquente.

Le sénateur Grafstein: Nous comprenons ce que vous voulez dire.

M. Frenzel: Quelqu'un m'a demandé qui je connaissais au nouveau gouvernement. J'ai répondu que je faisais partie d'une génération dépassée, que j'étais également dépassé sur le plan géographique et idéologique et que si je rencontrais les membres du gouvernement, je ne les reconnaîtrais probablement pas.

Je préfère ne pas m'aventurer sur ce terrain, si ce n'est pour dire qu'à mon avis, de fortes pressions s'exercent dans le sens opposé, que ce soit au Canada, au Mexique ou au Congrès américain, à l'égard des accords parallèles. Nous n'avons aucune raison de laisser les accords parallèles primer sur l'accord principal.

Le sénateur Grafstein: En supposant pour le moment que le Canada juge contraire à ses intérêts de conclure un accord parallèle, s'il décidait de ne pas signer, par exemple, l'accord

[Text]

the United States Congress if Canada chose not to sign, for example, the labour side agreement because it thought it was not satisfactory?

Mr. Frenzel: I think that it is possible that could be a barrier to ratification. However, it is not necessarily true.

I think the president has a very strong obligation under his pledge during the campaign to have some side agreements. I think it ought to be possible for him to negotiate reasonable agreements with Canada and Mexico.

I think that Canada and Mexico would not want to enter into unreasonable agreements. I think he can negotiate one. It will make it a lot easier for him to get it ratified in the Congress if he gets one.

Senator Grafstein: Has there been any discussion about what the terms or the extent of the Worker Adjustment Assistance Program would be under the side agreements? In other words, I assume, and you have mentioned it in your direct evidence, that there is some concept that the labour objections to the agreement might be modified by a very hefty adjustment package. The number that has been bandied around is \$30 billion.

Do you have any insight into that issue and how it might come about?

Mr. Frenzel: I do not have any insight. I know a little of the history of it. Ever since I have been around, when we have taken a trade agreement to Congress, organized labour has been in vigorous opposition to the agreement. When enough what we call "trade adjustment assistance" has been poured into the system, although the objections are not removed, they are not terribly vigorous objection. There is some thought that that is one of the devices which the president now has.

Whether it is going to be integrated into a side labour agreement or not, I do not know. I certainly would not recommend it. It seems to me this is an internal thing for the United States and if it wants, in very brash terms, to "buy off" labour, then it ought to do it with its own money and system. The numbers I have heard are considerably less than billions.

As you know, we have a trade adjustment assistance system. It does not work. It is vastly scaled down from its predecessors, which did not work. It is a hard thing to make work. As soon as you put one in, every person who is laid off believes he or she was laid off because of external trade factors. It takes years to judge all the applications so you are never paying anyone anything, no matter how meritorious their claim, until after they are hired. It is a very hard thing to work.

[Traduction]

sur le travail parce qu'il ne le jugerait pas satisfaisant, cela empêcherait-il le Congrès américain de l'approuver?

M. Frenzel: Ce pourrait être un obstacle à sa ratification. Toutefois, ce n'est pas nécessairement vrai.

À mon avis, le président a des obligations très claires étant donné qu'il s'est engagé, pendant la campagne, à conclure des accords parallèles. Il devrait réussir à négocier des accords raisonnables avec le Canada et le Mexique.

Le Canada et le Mexique ne voudront sans doute pas conclure des accords déraisonnables. Je pense que le président peut négocier un bon accord. Ainsi, il lui sera beaucoup plus facile de faire ratifier l'ALÉNA par le Congrès.

Le sénateur Grafstein: A-t-on discuté de ce que le Programme d'aide à l'adaptation des travailleurs comporterait en vertu des accords parallèles? Autrement dit, je suppose, et vous l'avez d'ailleurs mentionné vous-même, qu'un programme d'adaptation très généreux pourrait faire taire les objections des syndicats. Il a été question de 30 milliards de dollars.

Savez-vous ce qu'il en est?

M. Frenzel: Non, je l'ignore. Mais je connais assez bien le contexte. Depuis mes débuts en politique, chaque fois qu'un accord commercial a été présenté au Congrès, les syndicats s'y sont opposés farouchement. Quand nous y joignons une «aide à l'adaptation de la main-d'oeuvre» leurs objections deviennent beaucoup moins vigoureuses. Apparemment, c'est l'un des moyens dont dispose le président.

Quant à savoir si ce genre de programme sera intégré ou non dans un accord parallèle sur le travail, je l'ignore. Je ne le recommanderais certainement pas. À mon avis, c'est là un problème interne que les États-Unis doivent régler et si le gouvernement veut «acheter» les syndicats, pour employer un terme un peu fort, il doit le faire avec son propre argent. Les chiffres que j'ai entendus étaient nettement inférieurs à celui que vous avez cité.

Comme vous le savez, nous avons un programme d'aide à l'adaptation de la main-d'oeuvre. Il ne donne pas de bons résultats. Il a été largement réduit par rapport au programme initial, qui ne donnait pas les résultats escomptés. Il est très difficile d'avoir un programme efficace. Dès que vous en instaurez un, chaque personne mise à pied croit qu'elle l'a été à cause du commerce extérieur. Il faut des années pour évaluer toutes les demandes si bien que les travailleurs ne touchent jamais un sou, quelle que soit la validité de leur demande, avant d'être réembauchés. C'est très compliqué.

[Text]

It seems to me that the United States has to review its whole system if it wants a real TAA. That would require the passing of a separate law, and that seems to me to be a side-side-agreement, not involved with Mexico and Canada.

The Chairman: I would like to ask for clarification. Mr. Frenzel, you said something about how the side deals would fit in under the fast-track process. If the side deals require legislation, is it clear that legislation will be part of the NAFTA implementation bill?

Mr. Frenzel: I am sorry that I was not clear on that, senator. I meant to indicate that I thought it should be at least pretty likely that they would not be a part of the NAFTA implementing legislation.

Now, there are lots of ways not to get married but to live together. Congress has plenty of power to carry a side agreement involved in legislation along with the NAFTA agreement, but not under the same bill number or under the same legislation. It can be married and passed at a chronologically exact time and sent to the president together, with the understanding that he will sign both, but they are not the same law.

I did indicated it is possible they could be integrated, but thought it unlikely because it violates some precedents we would rather not break in the Congress.

Senator Stollery: As an expert on this subject, possibly you could answer a question of mine.

As far as I can make out, this is the first major trade agreement between a developed country and so-called developing countries. The Lomé agreements — they had an awful time getting those — and the Caribbean Basin Initiative were the only two I can think of. The Lomé agreements dealt with the former colonies of the European powers and the Caribbean Basin Initiative, under the Republican regime, dealt with the Caribbean and Nicaragua.

Is there any comparison between those two and this?

Mr. Frenzel: I do not see it. Lomé was an agreement with former colonies in which the European Community thought it was being a good guy to give those colonies special privileges.

Of the manufactured products of the developing world, only 30 per cent go to Europe. Sixty per cent of them go to the United States and we do not have any Lomé, so it seems to me that Lomé is not that big a deal.

[Traduction]

Selon moi, les États-Unis doivent revoir tout ce programme s'ils veulent vraiment mettre en place une aide à l'adaptation de la main-d'oeuvre. Il faudrait pour cela adopter une loi distincte, un accord parallèle auxiliaire, auquel le Mexique et le Canada ne participeraient pas.

Le président: Je voudrais un éclaircissement. Monsieur Frenzel, vous avez parlé de la façon dont les accords parallèles s'intégreraient dans la procédure accélérée. Si les accords parallèles nécessitent une mesure législative, est-il entendu que cette mesure sera intégrée dans le projet de loi de mise en oeuvre de l'ALÉNA?

M. Frenzel: Excusez-moi de ne pas avoir été assez clair, sénateur. Je voulais dire qu'à mon avis il serait assez probable que ces accords ne fassent pas partie intégrante de la loi de mise en oeuvre de l'ALÉNA.

Bien entendu, il y a toutes sortes de façons de vivre ensemble sans se marier. Le Congrès a tous les pouvoirs voulus pour adopter un accord parallèle accompagnant l'ALÉNA, mais dans un projet de loi différent. Les deux peuvent être adoptés et envoyés au président exactement en même temps étant entendu qu'il les signera les deux, mais sans qu'il s'agisse de la même loi.

J'ai dit que les accords parallèles pourraient être intégrés, mais que cela me paraissait peu probable étant donné que ce serait contraire aux précédents et qu'il vaut mieux ne pas les enfreindre au Congrès.

Le sénateur Stollery: En tant qu'expert, peut-être pourriez-vous répondre à une question.

À ma connaissance, il s'agit du premier accord commercial important entre un pays industrialisé et un pays dit en développement. Les accords de Lomé, qui avaient été extrêmement difficiles à conclure et l'Initiative du bassin des Caraïbes sont les deux seuls autres qui me viennent à l'esprit. Les accords de Lomé visaient les anciennes colonies des puissances européennes tandis que l'Initiative du bassin des Caraïbes prise sous les Républicains, portait sur les Caraïbes et le Nicaragua.

Voyez-vous des points de comparaison entre ces deux accords et celui-ci?

M. Frenzel: Je n'en vois pas. Lomé était un accord avec d'anciennes colonies auxquelles la Communauté européenne estimait devoir accorder certains privilèges.

Seulement 30 p. 100 des produits manufacturés du monde en développement sont exportés vers l'Europe. Soixante pour cent d'entre eux vont vers les États-Unis même si nous n'avons pas d'accord de Lomé. L'accord de Lomé n'est donc pas très important.

[Text]

I participated in the Caribbean Basin from the beginning, to the amendments and to some of the work they are doing now to try to improve the CBI. It is a pretty limp agreement too. Most of the things that the CBI can do are said to be sensitive in the United States; so we keep out most of the textiles, most of the footwear and most of the leatherwear and we wind up with some assistance to CBI countries, but not a great deal.

Mexico is quite different. Mexico-Canada-U.S. is an attempt to liberalize the trade between three countries in a major way. It seems to me it goes miles beyond Lomé or CBI. It is sort of one of a kind, standing on its own feet.

Senator Stollery: We have sat here for the past few weeks listening to witnesses and looking at the disparities in incomes. I do not think it is an exaggeration to say that Mexican incomes are about one-sixth and one-tenth of Canadian or U.S. incomes on the GDP basis, although there are different ways of calculating these things. As well, the distribution of income is something in the neighbourhood of 20 per cent of the people with 80 per cent of the incomes, although those figures are very hard to extract because Mexico does not easily provide them.

I can add, and I have been listening to the arithmetic for the last while. I would have thought that members of the House of Representatives can add just as well as I can.

You began your remarks dealing with this. I was in the eastern U.S. for the past few days. I met with a cross-section of people in business. I did not meet anyone who is in favour of NAFTA. I was amazed. I spoke to people whom I would have considered fairly conservative Republicans.

I can understand the Senate breakdown possibly being more favourable to NAFTA, or perhaps less easily managed. I do not know because I do not know anything about how the U.S. Congress works.

Do you think this will actually get through the House of Representatives with this arithmetic?

Mr. Frenzel: I think it will. Before Australia and New Zealand, before the EC and before U.S.-Canada we used to say that it was not a very good idea for a little country to make a free trade deal with a big country because it would get swamped. I do not hear so much of that any more. Now the fad is to say, "Well, because we have a lower per capita GDP, we are going to suddenly swamp the big country with the more sophisticated market."

[Traduction]

J'ai participé aux négociations sur l'accord des Caraïbes, du début jusqu'aux modifications ainsi qu'aux travaux qui ont lieu actuellement pour essayer de l'améliorer. C'est également un accord assez faible. On considère, aux États-Unis, que pratiquement tout ce qui pourrait y être inclus doit être protégé si bien que nous en excluons la plupart des textiles, une bonne partie de la chaussure et pratiquement tout le vêtement de cuir. Nous allons donc aider un peu les pays des Caraïbes, mais pas beaucoup.

Pour ce qui est du Mexique, la situation est différente. L'accord entre le Mexique, le Canada et les États-Unis, vise à libéraliser le commerce entre trois pays, et cela de façon importante. Cet accord va beaucoup plus loin que celui de Lomé ou des Caraïbes. C'est un accord unique qui se distingue des autres.

Le sénateur Stollery: Cela fait plusieurs semaines que nous entendons des témoins et que nous examinons les disparités dans les revenus. On peut dire sans exagérer, je pense, que le revenu des Mexicains correspond à peu près au sixième ou au dixième du revenu canadien ou américain en fonction du PIB, même s'il y a plusieurs façons de le calculer. D'autre part, pour ce qui est de la répartition du revenu, à peu près 20 p. 100 de la population se partage 80 p. 100 du revenu, bien que ces chiffres soient très difficiles à établir étant donné que le Mexique ne les fournit pas volontiers.

Je sais calculer et cela fait déjà quelque temps que j'écoute tous les chiffres qu'on lance. Je suppose que les membres de la Chambre des représentants savent calculer aussi bien que moi.

Vous avez commencé votre exposé en abordant cette question. Ces derniers jours, je suis allé dans l'est des États-Unis. J'y ai rencontré des gens du milieu des affaires. Personne n'était pour l'ALÉNA. J'ai été sidéré. J'ai parlé à des gens que je considérais comme des Républicains assez conservateurs.

Je peux comprendre que le Sénat soit peut-être davantage pour l'ALÉNA ou qu'il soit peut-être moins facile à contrôler. J'ignore ce qu'il en est, car je ne sais pas du tout comment fonctionne le Congrès américain.

Pensez-vous qu'avec de tels chiffres, l'ALÉNA va vraiment être adopté par la Chambre des représentants?

M. Frenzel: Je crois que oui. Avant l'accord entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande, avant la CE et avant l'accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada, nous disions qu'il n'était pas souhaitable qu'un petit pays signe un accord de libre-échange avec un grand pays, parce qu'il se ferait écraser. Je n'entends plus très souvent ce genre de propos. Maintenant, on a tendance à dire: «Comme nous avons un PIB inférieur par habitant, nous allons submerger le grand pays grâce à un marché plus spécialisé».

[Text]

The one fact is that those people who are predicting doom and gloom have overlooked the point that Mexico's average tariff of its goods into the United States is about 2 per cent. Anyone who wants to buy a cheap site has long since gone to Mexico. We have a lot of investments in Mexico, but we have not lost a whole hell of a lot of plants down there. We have lost some. That kind of thinking would lead you to believe that all American industry should be in Haiti or Nepal or someplace, but we do not go there because there are lots of other considerations, such as the productivity of labour, the training of the force, and the availability of infrastructure. These things all tend to balance out.

My judgment is that it is not difficult and certainly not impossible for a large, rather affluent country to make a free trade agreement with a small country which is considerably less affluent, to the advantage of both, if it increases economic activity on both sides of the border. Part of that is philosophical and other people have other opinions.

Senator Stollery: It is just that Mexico is not so small. It has three times the population of Canada.

Mr. Frenzel: And growing.

Senator Stollery: Faster than both Canada and the United States by an enormous degree.

The Chairman: I want to clarify something in your original statement. I am asking this question on the assumption that you said that, in your opinion, it would be easier to deal successfully with the Uruguay Round of the GATT in the Congress than with the NAFTA. Why? What is perceived to be disadvantageous in the NAFTA as against the GATT?

Mr. Frenzel: That is another one of my opinions. It occurs because, in the last vote we had — which was the extension of negotiating authority — almost all of the opposition to the extension of the fast track and the negotiating authority related to the NAFTA and was centered on criticisms raised by people in the name of labour or environmental interests. There was almost no criticism of the Uruguay Round. Part of the reason was that Congress had written in to the trade act of 1988, the U.S. objectives in the Uruguay Round. It thought it understood what we were negotiating for and was fairly encouraging to our administration in its negotiating efforts.

I still believe that NAFTA is a harder sell, the reason being that we still have the vigorous labour opposition and the environmental desire to piggyback the agreement. Obviously, labour is not supportive of the Uruguay Round yet and maybe never will be, but it does not seem to oppose it with the same passion.

[Traduction]

Les prophètes de malheur ont oublié que le Mexique paie des droits de douane de 2 p. 100 en moyenne sur les produits qu'il exporte aux États-Unis. Toutes les entreprises qui voulaient une usine peu coûteuse sont allées depuis longtemps s'établir au Mexique. Nous avons des investissements importants dans ce pays, mais nous n'avons pas perdu pour autant beaucoup d'usines chez nous. Nous en avons perdu quelques-unes. Si l'on suit ce raisonnement, toute l'industrie américaine devrait se retrouver en Haïti, au Népal ou ailleurs, mais nous n'allons pas là-bas à cause de toutes sortes d'autres facteurs tels que la productivité de la main-d'oeuvre, la formation des travailleurs et l'infrastructure. Tous ces facteurs tendent à équilibrer les choses.

À mon avis, il n'est pas difficile et il n'est certainement pas impossible qu'un grand pays riche signe un accord de libre-échange avec un petit pays beaucoup moins riche, à l'avantage des deux, si cela accroît l'activité économique des deux côtés de la frontière. C'est une question d'idéologie, mais d'autres personnes ne partagent pas cette opinion.

Le sénateur Stollery: Ce n'est pas que le Mexique soit si petit. Il a trois fois plus d'habitants que le Canada.

M. Frenzel: Et sa population augmente.

Le sénateur Stollery: Beaucoup plus rapidement qu'au Canada et aux États-Unis.

Le président: J'aimerais un éclaircissement sur ce que vous avez dit tout à l'heure. Vous avez déclaré qu'il serait plus facile, selon vous, d'amener le Congrès à adopter l'Uruguay Round ou le GATT que l'ALÉNA. Pourquoi? Quel inconvénient voit-on à l'ALÉNA par opposition au GATT?

M. Frenzel: C'est encore une opinion personnelle. J'ai dit cela parce que, lors du dernier vote, qui portait sur l'extension du pouvoir de négociation, l'opposition à l'extension de la procédure accélérée et du pouvoir de négociation portait presque entièrement sur l'ALÉNA et les critiques étaient centrées sur la question du travail et de l'environnement. L'Uruguay Round n'a suscité pratiquement aucune critique. C'est en partie parce que le Congrès avait inscrit les objectifs de l'Uruguay Round dans la Loi commerciale de 1988. Ce que nous devons négocier y était inclus, ce qui a aidé notre gouvernement à négocier.

Je demeure convaincu que l'ALÉNA est plus difficile à faire accepter, pour la simple raison que les syndicats continuent à s'y opposer énergiquement et que les écologistes désirent en faire autant. De toute évidence, les syndicats n'appuient pas encore l'Uruguay Round et ne le feront peut-être jamais, mais ils ne semblent pas s'y opposer avec la même passion.

[Text]

As well, U.S. industry, while it is supportive of both agreements, has far more to gain through far more sectors of industry and through far more regions of the United States. It is expected to be more monolithic in its support of the GATT and of the Uruguay Round. Therefore, I suggest that is an easier sell.

By that time, if my predictions are correct, you will have put NAFTA in the bank. The opposition, knowing that they lost that one, would be less enthusiastic or less vigorous when that came around.

The Chairman: Have there been many vigorous studies of the effects of the NAFTA on the American economy?

Mr. Frenzel: There have been probably two dozen studies — from pretty serious to outrageous — on the agreement. Some of them antedate the actual negotiations and, of course, they had to make assumptions about what would be in the GATT.

A couple of groups — one of them headed by a former Department of Commerce member by the name of Prestowicz and another one headed by a fellow named of Faux — have suggested that jobs will be lost in the United States. All others suggest that jobs will be increased in the United States and in Mexico. I did not see a lot of macro-economic or econometric analyses of what it would do to Canadian trade, but I presume they have been done on this side of the border.

The net result was that Mexico would get a pretty good jolt in GDP. The United States would be measured in tenths of percentages because it is a much smaller component of our trade — and we are already in agreement with Canada — whereas the GATT would be several percentage points of GDP increase because that embraced all of our trade.

Senator Carney: Mr. Frenzel, since you admit that you did not vote for the administration, I certainly do not expect you to second guess it, but I particularly appreciate your knowledge of the mood of Congress. I love your phrase, "this big, ugly animal".

In view of your comments about the lack of clarity on trade policy, and in view of the 60- or 90-day time line, and since we are almost into June, coming up to summer breaks, when do you think that the President must move in order to meet the deadline? There must be a cutoff date.

Mr. Frenzel: I think, to be safe, he would certainly want to move 90 calendar days before the end of the year, but it seems to me that is the only restriction. If he is strong for it and has pretty good support in the Congress, he does not even have to do it by then.

[Traduction]

Pour ce qui est de l'industrie américaine, elle appuie les deux accords, mais elle a beaucoup plus à gagner, dans bien plus de secteurs et bien plus de régions des États-Unis. On s'attend à ce qu'elle appuie en bloc le GATT et l'Uruguay Round. Ce sera donc plus facile à faire accepter.

D'ici là, si mes prévisions se vérifient, vous aurez déjà adopté l'ALÉNA. Sachant qu'elle a perdu cette bataille, l'opposition sera moins enthousiaste ou moins énergique.

Le président: A-t-on étudié sérieusement les répercussions de l'ALÉNA sur l'économie américaine?

M. Frenzel: Il y a sans doute eu deux douzaines d'études plus ou moins sérieuses sur cet accord. Certaines d'entre elles ont précédé le début des négociations et elles ont dû évidemment émettre des hypothèses quant à la teneur du GATT.

Quelques groupes, dont l'un est dirigé par un ancien membre du département du Commerce du nom de Prestowicz, et un autre par un dénommé Faux, ont laissé entendre que des emplois seraient perdus aux États-Unis. Tous les autres disent qu'au contraire de nouveaux emplois seront créés aux États-Unis et au Mexique. Je n'ai pas vu beaucoup d'analyses macro-économiques ou économétriques des répercussions de l'ALÉNA sur le commerce canadien, mais je suppose qu'on en a fait également de ce côté-ci de la frontière.

En fin de compte, le Mexique verrait son PIB faire un bond. Pour ce qui est des États-Unis, sa croissance serait seulement de quelques dixièmes de point étant donné que cela vise une partie beaucoup plus réduite de nos échanges — et que nous avons déjà un accord avec le Canada — alors que pour le GATT, la hausse du PIB serait de plusieurs points vu qu'il vise l'ensemble de notre commerce.

Le sénateur Carney: Monsieur Frenzel, comme vous reconnaissez ne pas avoir voté pour le gouvernement actuel, je ne m'attends évidemment pas à ce que vous parliez pour lui, mais au moins vous connaissez bien l'humeur du Congrès. Vous l'avez décrit comme un animal féroce et c'est une expression très imagée.

Vu ce que vous avez dit sur le manque de clarté de la politique commerciale, le délai de 60 ou de 90 jours et le fait que nous sommes presque en juin, à la veille de l'ajournement d'été, quand pensez-vous que le président doit intervenir pour respecter le délai? Il doit y avoir une date limite.

M. Frenzel: Je dirais qu'il voudra sans doute agir 90 jours civils avant la fin de l'année, mais je crois que c'est la seule restriction. S'il est vraiment pour et s'il a pas mal d'appuis au Congrès, il n'est même pas obligé de le faire aussi tôt.

[Text]

I think that it will occur soon, before mid-summer. As I say, it does not have to occur until the end of the third quarter. I would think that would be the technical time that we would start worrying about being in trouble.

Senator Carney: You mentioned that Congress is demanding mandatory sanctions. You would appreciate that mandatory sanctions, coupled with a "Super 301", would make trading partners like Canada and Mexico very uncomfortable. How strong do you think that mandatory sanctions demand is? Will we get the agreement or the side deals without them?

Mr. Frenzel: Mr. Chairman, I am reluctant to comment to someone who knows all of these trade matters better than I.

I look politically on the side agreements as being a campaign fig leaf. The president, as an incipient president and campaigner, knew that he had to be for NAFTA because it was good for the United States, for the other partners and for hemispheric relations. However, given that he did not want to be paired with the then sitting president, he said, "Okay, it is not a bad agreement, but the only way I can accept it is with some whistles and bells on it." Now Congress is demanding that the whistles and bells be strong and permanent and have some real effect.

However, that is only a part of Congress. That is what I would call the "usual crowd", which is not supportive of trade agreements of this kind and may, in fact, not vote for the trade agreement. There is no point in buying votes that do not stay bought. One has to assess where the votes are coming from. They must be counted before you decide to toughen up a side agreement to get one person that may cause you the loss of two more.

My thought is that those side agreements will not get out of control because there are enough pressures controlling them.

Senator Carney: They are not a deal breaker at this point in time, in your view?

Mr. Frenzel: In my judgment, they are not, but that judgment is conditioned on the idea that Clinton will get out and sell NAFTA with whatever side agreements he has.

During my presentation, I suggested that it will not be successful unless he really works the problem out with Congress. That is far more important than any side agreements, which I see as more of a political cover.

Senator Carney: You mentioned that "most-favoured nation" status for China would be a struggle for Clinton. Since I come from the West Coast and China is important to us — it is one of our major trading partners — what are those obstacles?

[Traduction]

Je pense que cela se fera bientôt, avant le milieu de l'été. Comme je l'ai dit, il n'est pas nécessaire de présenter le projet de loi avant la fin du troisième trimestre. À mon avis, c'est seulement si rien n'est encore fait à ce moment-là qu'il y aura lieu de s'inquiéter.

Le sénateur Carney: Vous avez dit que le Congrès exigeait des sanctions obligatoires. Vous comprendrez que des sanctions obligatoires, alliées à un «Super 301» mettraient le Canada et le Mexique très mal à l'aise. À quel point pensez-vous que le Congrès tienne à ces sanctions obligatoires? L'accord ou les accords parallèles seront-ils adoptés sans ces sanctions?

M. Frenzel: Monsieur le président, j'hésite à donner mon avis à quelqu'un qui connaît toutes ces questions commerciales mieux que moi.

Du point de vue politique, je considère les accords parallèles comme une promesse électorale. En tant que futur président, M. Clinton savait qu'il devait être pour l'ALÉNA vu que c'était bon pour les États-Unis, pour les autres partenaires et pour les relations hémisphériques. Toutefois, comme il ne voulait pas s'associer au président en place, il a dit: «Ce n'est pas un mauvais accord, mais je peux l'accepter uniquement si on lui apporte quelques améliorations». Maintenant, le Congrès exige que ces améliorations soient importantes et permanentes et qu'elles aient un effet véritable.

Toutefois, ce n'est qu'une partie du Congrès. Il s'agit du groupe qui n'appuie généralement pas ce genre d'accord commercial et qui risque de voter contre. Il ne sert à rien d'acheter des votes qui ne sont pas garantis. Il faut voir d'où viennent ces votes. Il faut les compter avant de décider de renforcer un accord parallèle, car si cela vous permet de gagner une voix, vous risquez d'en perdre deux.

Selon moi, ces accords parallèles ne seront pas déraisonnables, étant donné que les pressions sont assez fortes.

Le sénateur Carney: Pour le moment, ils ne risquent pas de faire tomber l'accord à l'eau?

M. Frenzel: Pas à mon avis, mais à la condition que Clinton aille défendre l'ALÉNA et les accords parallèles qu'il a à proposer.

Dans mon exposé, j'ai laissé entendre que l'ALÉNA ne serait pas adopté à moins que Clinton ne s'attaque sérieusement au problème avec le Congrès. L'ALÉNA est beaucoup plus important que tout accord parallèle que je considère davantage comme une manoeuvre politique.

Le sénateur Carney: Vous avez dit que Clinton s'efforcerait d'obtenir pour la Chine le statut de «nation la plus favorisée». Je suis originaire de la côte ouest et la Chine a beaucoup d'importance pour nous, car c'est l'un de nos principaux partenaires commerciaux. Quels sont ces obstacles?

[Text]

Mr. Frenzel: You remember that the Congress had a lot of fun beating up George Bush on MFN for China. He had me cast a couple of veto votes, which were narrowly sustained in the Senate after hard work by the president to keep some of his best friends in line. The House voted to override by votes of approximately 380 to 20.

The U.S. book against China has been suppression of human rights, the sale of missiles around the world and, most recently, access rights for trade. The Bush administration negotiated the sale of military goods and IPR and trade access. If the Chinese — as I think they are — will stick by those agreements, we are only talking about human rights as being the last minder, although lately there have been intelligence claims of Chinese sales to Pakistan of that M-11 missile.

I think that the president will be able to make an arrangement with Congress whereby there is a conditional one year add-on to MFN for China, on the condition that he will continue to press them for improvements in human rights.

Again, it is a question of making an arrangement in Congress that is not embarrassing to Congress for having beat up the predecessor president and then giving this guy a better chance. There are a lot of outs for Congress because it can say, "I did not trust the other guy; he was a crony of the Chinese, but this guy will insist on good behaviour. Therefore, I can give him the one year extension." The real crunch comes a couple of years down the line when we have to stop talking one-year extensions. You cannot make long-term trade deals on one-year extensions.

Senator Carney: My last question is more general. It goes back to the overall treaty. Our next witness is the Minister of International Trade, Mike Wilson. If you were sitting here where we are, what would you ask him? What are your concerns? What do you think is not yet clear? What factors do you think could still obstruct the smooth passage of NAFTA?

Mr. Frenzel: Based on what happened down in our country, whenever we sent our negotiators out and we had not seen what was completed, we in the Congress always tried to get from them — subject to some of the confidentiality of the negotiations — where they were going in the negotiations. You know what the agreement is. The principle question is: Where do the side agreements seem to be taking us? Are they something that we can stand? Do we have to resist more vigorously, or can we accept them?

If I were sitting in your seat, I would want to know as much as he could tell me about the side agreements and how he

[Traduction]

M. Frenzel: N'oubliez pas que le Congrès a fait la vie dure à George Bush au sujet de l'octroi à la Chine du statut de nation la plus favorisée. Il m'a chargé de lui obtenir quelques votes de veto, qui ont été maintenus de justesse au Sénat grâce aux efforts laborieux que le président a dû déployer pour garder de son côté certains de ses meilleurs amis. La Chambre a voté contre par environ 380 voix contre 20.

Les États-Unis s'en sont pris à la Chine à cause de la suppression des droits de la personne, de la vente de missiles dans le monde et, plus récemment, des droits d'accès au commerce. Le gouvernement Bush a négocié pour la vente de matériel militaire, les droits de propriété intellectuelle et l'accès commercial. Si les Chinois respectent ces accords, comme je m'y attends, la seule question qui restera à régler est celle des droits de la personne, même si les Chinois ont récemment vendu le missile M-11 au Pakistan, selon les agences de renseignement.

Le président devrait pouvoir s'entendre avec le Congrès pour accorder pendant un an de plus le statut de nation la plus favorisée à la Chine, à la condition qu'il continue à l'exhorter d'améliorer la situation des droits de la personne.

Là encore, il s'agit de conclure avec le Congrès une entente qui ne placera pas ce dernier dans une situation embarrassante vu qu'il a battu le président précédent sur cette question. Le Congrès peut toujours dire: «Nous ne faisons pas confiance à l'autre président, car il était trop pro-Chinois, mais celui-ci va insister pour qu'ils se conduisent bien. Nous pouvons donc lui accorder une prolongation d'un an». Le problème va réellement se poser d'ici deux ans lorsqu'il ne sera plus question de simples prolongations d'un an. Vous ne pouvez pas conclure des accords commerciaux à long terme à coup de prolongations d'un an.

Le sénateur Carney: Ma dernière question est plus générale. Elle concerne le traité comme tel. Notre prochain témoin est le ministre du Commerce extérieur, Mike Wilson. Si vous siégiez à notre place, que lui demanderiez-vous? Quelles sont vos préoccupations? Qu'est-ce qui ne vous semble pas encore clair? Quels facteurs pourraient encore entraver l'adoption de l'ALÉNA?

M. Frenzel: D'après ce qui s'est passé chez nous, chaque fois que nous avons envoyé nos négociateurs, le Congrès a essayé de leur faire dire où ils en étaient, tout en respectant le caractère confidentiel des négociations. Vous connaissez la teneur de l'accord. Il s'agit surtout de se demander: où nous conduisent les accords parallèles? Pouvons-nous les accepter? Devons-nous nous y opposer plus énergiquement ou sont-ils acceptables?

Si j'étais à votre place, je voudrais qu'il me renseigne autant qu'il le peut sur les accords parallèles et ce qu'il en attend.

[Text]

thought they might come out. That is what is left that you need to know, since the agreement is spread on the board.

Senator Stratton: Mr. Frenzel, you have given a positive attitude towards the NAFTA and seem to be taking it as not a sure thing, but pretty close to a sure thing that it will have passage in the United States despite the side deals, which I agree with. I am a positive free trader.

The one question I have is: What happens after NAFTA? Will we end up going south or east? Will we keep growing with this in the future?

Mr. Frenzel: Would you repeat the last sentence?

Senator Stratton: Once you have NAFTA behind you, will we go to Latin America, South America and continue with free trade deals and eventually make South America part of a hemispheric trade deal?

Mr. Frenzel: That is a great question. That has been discussed up and down. Mexico has talked of its pals in Central America, which it would like to integrate into NAFTA. The United States has at least considered its CBI relations and said that we would like to have CBI have the same kind of arrangements that Mexico has. You then have three separate groups in South America — the southern cone group of Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay — wanting in. You also have Chile on its own motion staying out of the southern cone because it believes it gets the next free trade agreement with the United States — not necessarily part of NAFTA. It expects a separate agreement. I do not know what the basis of that expectation is. You then have a similar northern cone group, which is a little slower in organizing, but has already indicated it would like to be in some kind of western hemisphere free trade agreement. That is all wonderful, but it takes a long time to negotiate all those different things out.

My personal totem pole has NAFTA on the top because that is the key to everything. I then put Uruguay in at the next level. It is worth so much to the world that is perhaps not stagnating, but certainly is not blinding anyone with the brilliance of its growth and needs that kind of stimulus. After that, I would look at targets of opportunity either to expand U.S.-Canada, or to go for another GATT round if that looked like a good way to do it.

Other things being equal, I always like the multilateral; I like to include the whole world rather than the select circle of friends. When the whole world will not go, then you "run the daylight", as football players say, and take what the other people give you.

I do not want to minimize this. It has taken us six years to go nowhere in Uruguay and it has taken us a couple of years to get up to the brink in NAFTA. None of these things will

[Traduction]

C'est tout ce qu'il vous reste à savoir étant donné que l'accord est déjà conclu.

Le sénateur Stratton: Monsieur Frenzel, vous avez manifesté une attitude positive vis-à-vis de l'ALÉNA et vous semblez non pas absolument certain, mais presque sûr qu'il sera adopté aux États-Unis malgré les accords parallèles, que j'approuve. Je suis un partisan convaincu du libre-échange.

Ma question est la suivante: qu'arrivera-t-il après l'ALÉNA? Allons-nous aller vers le Sud ou vers l'Est? Cette tendance va-t-elle encore s'accroître?

M. Frenzel: Pourriez-vous répéter votre dernière phrase?

Le sénateur Stratton: Une fois que l'ALÉNA sera conclu, allons-nous nous tourner vers l'Amérique latine, l'Amérique du Sud et continuer à signer des accords de libre-échange de façon à constituer, avec l'Amérique du Sud, un grand bloc commercial à l'échelle de l'hémisphère?

M. Frenzel: C'est une excellente question. On en a discuté en long et en large. Le Mexique en a parlé à ses amis d'Amérique centrale qu'il aimerait intégrer dans l'ALÉNA. Les États-Unis ont au moins examiné leurs relations avec les Caraïbes et ont dit souhaiter conclure avec eux le même genre d'entente qu'avec le Mexique. Il y a donc trois groupes de pays d'Amérique du Sud, celui du Sud qui comprend l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay, qui désirent participer. Vous avez également le Chili qui fait cavalier seul, car il est convaincu d'obtenir le prochain accord de libre-échange avec les États-Unis, pas nécessairement dans le cadre de l'ALÉNA. Il s'attend à un accord distinct. Je ne sais pas exactement sur quoi se fondent ses attentes. Vous avez également le groupe du Nord, qui est un peu plus long à s'organiser, mais qui a déjà manifesté son désir de participer à un accord de libre-échange quelconque regroupant l'hémisphère occidental. C'est bien beau, mais tous ces accords prennent beaucoup de temps à négocier.

Personnellement, je place l'ALÉNA en tête de liste, car c'est la clé de tout le reste. Je placerais l'Uruguay aussitôt après. L'économie de ce pays n'est peut-être pas stagnante, mais sa croissance n'a certainement rien de fulgurant et elle a besoin de ce genre de stimulant. Ensuite, j'examinerais les possibilités soit d'élargir l'accord entre les États-Unis et le Canada, soit d'opter pour de nouvelles négociations du GATT si cela semble la meilleure solution.

En général, je penche toujours du côté des négociations multilatérales. J'aime que les accords s'étendent au monde entier plutôt qu'à un petit cercle d'amis. Si le monde entier ne marche pas avec vous, vous vous contentez de ce que les autres sont prêts à vous offrir.

Je ne voudrais pas minimiser cela. Il nous a fallu six ans pour aboutir nulle part en ce qui concerne l'Uruguay et il nous a fallu deux ans pour être sur le point de conclure l'ALÉNA.

[Text]

happen readily. I recall a very famous U.S. economist going to the World Economic Forum in Davos and saying that the world is dead. Mr. Thurow, was exaggerating a bit, as were the people that reported Mark Twain's death.

I do not see these blocks growing very fast. It is so hard to organize them. If we think of the agony that we have done with Mexico, Canada and the U.S., who all share borders, are friendly and get along and you think of trying to extend them to other people that we have less long and less strong relationships with, it will take a long time.

Senator Stratton: But you do believe in multilateral rather than bilateral rules?

Mr. Frenzel: The bilaterals are helpful only as long as they do not disrupt the multilateral nor be contrary to the multilateral rules. Multilateral rules are always best because when you have too many of these bilaterals laying around, it becomes hard to police, manage and negotiate them.

In Congress there was a big swing a couple of years ago saying that we should not have bilaterals with everyone. We do not have enough people in our whole government to negotiate 170 bilaterals. It makes more sense to do it all at once. Everyone understands and it is fair. You have a better representation for the less developed world in the GATT.

I like to go multilateral all the way. I should like to make the GATT a giant free trade agreement, but that time is not quite ready.

The Chairman: In yesterday's *Globe and Mail* there was a reprint of a story from the *Wall Street Journal* saying "Mexico is Bankrolling a Campaign across the United States to sell the Trade Accord". The account then goes on to explain how the lobbying industry in the U.S.A. is growing rapidly as a result of the NAFTA.

I have not detected that kind of effort in Canada. Such strong efforts in Washington suggest that the Mexicans are very keen for the NAFTA. You have said that there is hesitation in some quarters in the United States. Aside from the kinds of economic advantages about which you have spoken, how important in the thinking of the Congress will be the geopolitical consequences of the NAFTA be?

Mr. Frenzel: That is another great question. I do not think near enough. Congress understands the likelihood that, if no agreement is completed, instead of getting Mexican goods, we will get more Mexican bodies across our border. That part of the relationship is understood. It is also understood that, while we get good cooperation from the Mexican government now, we might get less cooperation if we are not able to

[Traduction]

Aucun de ces accords ne sera signé rapidement. Je me souviens d'un célèbre économiste américain qui était allé à la Tribune économique mondiale, à Davos et qui avait déclaré que le monde était mort. M. Thurow exagérait un peu, comme ceux qui avaient annoncé la mort de Mark Twain.

Je ne pense pas que ces blocs vont se former très vite. Il est très difficile de les organiser. Si l'on pense à toutes les difficultés qu'il a fallu surmonter pour parvenir à un accord entre le Mexique, le Canada et les États-Unis, qui ont tous des frontières communes et qui entretiennent des relations amicales, si vous essayez d'intégrer des pays avec lesquels nous avons des relations plus ou moins solides, cela prendra beaucoup de temps.

Le sénateur Stratton: Mais croyez-vous à des règles multilatérales plutôt que bilatérales?

M. Frenzel: Les accords bilatéraux sont utiles dans la mesure où ils ne nuisent pas aux ententes multilatérales ou ne sont pas contraires aux règles multilatérales. Ces dernières sont toujours préférables, car lorsque les accords bilatéraux sont trop nombreux, il devient difficile de les faire appliquer, de les administrer et de les négocier.

Il y a deux ans environ, il y a eu au Congrès un grand mouvement contre les accords bilatéraux. Notre gouvernement n'a pas suffisamment de gens pour négocier 170 ententes bilatérales. Il est plus logique de les conclure toutes d'un coup. Tout le monde comprend et c'est équitable. Les pays moins développés sont mieux représentés au GATT.

J'aimerais que tous les accords soient multilatéraux. Je souhaiterais faire du GATT un accord de libre-échange géant, mais c'est encore un peu tôt.

Le président: Le *Globe and Mail* d'hier reprenait un article du *Wall Street Journal* annonçant que le Mexique était en train de faire campagne aux États-Unis en faveur de l'accord de libre-échange. Cet article expliquait que le secteur du lobbying était en plein essor aux États-Unis grâce à l'ALÉNA.

Je n'ai pas constaté ce genre de campagne au Canada. Le fait que Washington déploie autant d'efforts permet de croire que les Mexicains sont tout à fait pour cet accord. Vous avez dit qu'on était hésitant dans certains cercles des États-Unis. À part les avantages économiques dont vous avez parlé, quelle importance les conséquences géopolitiques de l'ALÉNA auront-elles aux yeux du Congrès?

M. Frenzel: C'est également une excellente question. Je ne pense pas que ce soit aussi important. Le Congrès comprend très bien qu'en l'absence d'accord, à la place des marchandises mexicaines, c'est un plus grand nombre de Mexicains qui traverseront notre frontière. Cet aspect de nos relations est bien compris. Il est également entendu que nous obtenons actuellement une bonne coopération de la part du gouverne-

[Text]

complete this treaty on things of vital interest to us like drug trafficking, and so on.

Beyond that, Congress has not thought a lot about geopolitical considerations. It is worthwhile that we do, because our relationship goes way beyond commercial trade, drugs and immigration. We have a lot of other relationships. We have to share this hemisphere and this continent for a long time. This is one of the ways we prove that we can share it sensibly and to the economic improvement of all. Congress is mostly considering this on a trade and economic basis.

The Chairman: You seem to be knowledgeable about the previous administration. In the thinking of the previous administration, how important were the geopolitical considerations?

Mr. Frenzel: The previous administration thought a great deal more about hemispheric relations than this one. That was the driving force — rather than economics — behind the Bush desire to get right into these negotiations.

I recall being consulted on this and I said, "Yes, the U.S.-Mexico free trade agreement would be nifty; let's think about it in a couple of years." The next thing I new the president had sent Ambassador Hills to Mexico City and we were off and running because the whole Bush cabinet felt it was very important to hemispheric relations.

The new administration has not made those relative judgements yet. The new administration wants to be faithful to its pledge to be a domestic administration and worry about home things first.

With the interruptions of Bosnia and NAFTA, an interruption because of the timeframe, that is about all the administration has had time to evaluate. I do not think they really have had time or wanted to get into a geopolitical analysis of the world and the hemisphere.

I would like to say something, senator, if I may, about the articles about Mexican spending in the United States to further the NAFTA. I think the numbers cited relate to costs borne either by U.S. companies in the United States with interests in Mexico or Mexican companies with interests in the United States over a fairly long period of years. This goes back to before those negotiations began. It related to trying to get the negotiations started, which later related to advice on how to proceed with the negotiations. Since we did not have the agreement until last December, I think very little of it has been spent on lobbying to get the agreement accepted.

[Traduction]

ment mexicain, mais que ce dernier pourrait se montrer moins coopératif pour certaines questions cruciales pour nous comme le trafic de la drogue, entre autres, si nous n'arrivons pas à conclure ce traité.

À part cela, le Congrès n'a pas beaucoup réfléchi aux considérations géopolitiques. Comme nos relations dépassent largement le cadre du commerce, du trafic des stupéfiants et de l'immigration, il serait utile que nous le fassions. Nous entretenons des rapports dans bien d'autres domaines. Nous allons devoir nous partager cet hémisphère et ce continent pendant longtemps. C'est là l'une des façons dont nous pouvons prouver qu'il est possible de se le partager en contribuant à la croissance économique de tous. Le Congrès considère surtout cet accord sur des bases commerciales et économiques.

Le président: Vous semblez bien connaître le gouvernement précédent. Quelle importance les considérations géopolitiques avaient-elles à ses yeux?

M. Frenzel: Le gouvernement précédent pensait beaucoup plus aux relations à l'échelle de l'hémisphère que celui-ci. Si Bush a voulu se lancer dans ces négociations, c'est surtout pour cette raison plutôt que pour des considérations économiques.

Je me souviens qu'on m'avait consulté à ce sujet et que j'avais répondu: «Oui, un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique serait très souhaitable, pensons-y d'ici deux ans». Aussitôt après, le président a envoyé l'ambassadeur Hills à Mexico et nous étions à nous démener parce que tout le cabinet Bush estimait que c'était très important pour les relations hémisphériques.

La nouvelle administration n'a pas encore tiré ces conclusions. Elle désire être fidèle à sa promesse de s'intéresser avant tout aux affaires nationales, qu'elle juge prioritaires.

Avec les interruptions causées par la Bosnie et l'ALÉNA, et cela à cause des délais fixés, c'est à peu près tout ce que le gouvernement a eu le temps d'examiner. Je ne pense pas qu'il ait vraiment eu le temps ou le désir de se lancer dans une analyse géopolitique du monde et de l'hémisphère.

Si vous le permettez, j'aimerais revenir un peu sur ces articles concernant les dépenses que le Mexique fait aux États-Unis pour promouvoir l'ALÉNA. Je crois que les chiffres cités correspondent aux dépenses faites par les entreprises américaines qui ont des intérêts au Mexique ou les entreprises mexicaines ayant des intérêts aux États-Unis depuis de longues années. Cela date d'avant le début des négociations. Ces dépenses ont été engagées pour faire démarrer les négociations et ensuite pour orienter les négociations. Étant donné que l'accord a seulement été signé en décembre dernier, je ne pense pas qu'il y ait eu tellement de lobbying pour le faire accepter.

[Text]

I would say further that I do not think the money was spent very well. A lot of the efforts were quite clumsy. It was a little bit like Japanese spending in the United States to promote their trade interests. It is said that if there is a Japanese company in trouble, every lawyer in Washington is hired. That is pretty much true. The money is not spent very well, but we like it. It keeps our lawyers going.

The Chairman: It keeps them out of worse mischief. Senator Bolduc.

Senator Bolduc: I would like to have your views, sir, on the GATT agreement. Recently, I read an article by Mr. Dunkel who was very critical of American policy. He said that you were very protectionist, even more than the Europeans. I am sure that you are familiar with the situation involving French and German farmers. I would like to have your views about this.

Mr. Frenzel: We in the United States are never bashful, and it is our thoughtful, considered and accurate opinion that the European Community is totally at fault and our position is perfection itself. The reason we have not made an agreement is because of the adamant stance of the European Community on the common agricultural program.

I think it is also fair to say that when we stated our negotiating objectives in 1988 in the trade act, we were probably the only country dumb enough to lay all our cards on the table and sort of defy everyone else to match them. However, that is what we did.

Even before the meeting in Punta del Este and before 1981 and the Geneva ministerial meeting, we had always said, "This is what we want for the agenda." We are not bashful about asking for it.

We think we have been cut back enormously from the positions that we tried to articulate in those times, particularly in terms of agriculture. We do not want to get skunked. We think Canada and the rest of the Cairns Group are probably supportive of a lot of those things we want. We are not apologizing for wanting to liberalize world trade. We know we are only one of 107, and we will do the best we can.

We have to get something. We cannot come home from an Uruguay Round empty handed because we know that Congress will not accept it, having laid out all those goals for us.

We think we have been flexible, but Arthur has been through a lot of stern tests over there. I do not blame him for being discouraged. I hope the new administration will do well. I must say for the administration, Ambassador Kantor raised a lot of stink on the telecommunications and the electrical equipment and threatened retaliation and made a big pest of

[Traduction]

J'ajouterais qu'à mon avis cet argent n'a pas été dépensé à très bon escient. La plupart des pressions exercées étaient assez maladroites. C'est un peu comme les Japonais qui dépensent de l'argent aux États-Unis pour promouvoir leurs intérêts commerciaux. On dit que si une entreprise japonaise est en difficulté, elle embauche tous les avocats de Washington. C'est assez vrai. Cet argent n'est pas dépensé à très bon escient, mais cela nous plaît. Cela tient nos avocats occupés.

Le président: Cela les empêche de faire des bêtises plus graves. Sénateur Bolduc.

Le sénateur Bolduc: J'aimerais savoir ce que vous pensez de l'entente du GATT. J'ai récemment lu un article de M. Dunkel qui critiquait vivement la politique américaine. Il vous reprochait d'être très protectionnistes, encore plus que les Européens. Vous connaissez certainement la situation en ce qui concerne les agriculteurs français et allemands. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Frenzel: Un bon Américain ne reconnaît jamais ses torts et nous sommes absolument convaincus que la Communauté européenne est entièrement fautive et que notre position est irréprochable. Si nous n'avons pas conclu d'entente, c'est à cause de la position inacceptable de la Communauté européenne sur le programme agricole commun.

D'autre part, quand nous avons énoncé nos objectifs de négociation, en 1988, dans la Loi sur le commerce, nous étions sans doute le seul pays suffisamment naïf pour mettre toutes ses cartes sur la table en demandant: «Qui dit mieux?» C'est toutefois ce que nous avons fait.

Même avant la réunion de Punta del Este et avant 1981 ainsi que la réunion ministérielle de Genève, nous avions toujours énoncé nos objectifs. Nous ne regrettons pas de l'avoir fait.

Je crois que nous avons énormément reculé par rapport à notre position initiale, surtout sur le plan de l'agriculture. Nous ne voulons pas nous faire avoir. À notre avis, le Canada et le reste du Groupe de Cairns soutiennent sans doute la plupart des choses que nous voulons. Nous n'avons pas honte de vouloir libéraliser le commerce mondial. Nous savons que nous sommes seulement l'un des 107 et nous allons faire de notre mieux.

Nous devons obtenir des résultats. Nous ne pouvons pas revenir de l'Uruguay Round les mains vides parce que nous savons que le Congrès ne l'acceptera pas après nous avoir fixé tous ces objectifs.

Nous devons faire preuve de souplesse, mais Arthur a été soumis à rude épreuve. Je ne le blâme pas de se sentir découragé. J'espère que le nouveau gouvernement saura bien se débrouiller. Je dois dire que l'ambassadeur Kantor a fait du grabuge à propos des télécommunications et du matériel électrique et qu'il a menacé de prendre des mesures de

[Text]

himself in Europe. When push came to shove, he and Leon Britton were able to bring out a pretty good agreement.

I still have hopes that when the time comes we will be able to deliver an agreement the EEC and we will like.

Senator Robichaud: Mr. Chairman, I was going to pass, but there is something that still bothers me. I am not sure Mr. Frenzel is the person to address my concern. I know he said in his remarks that NAFTA was not a very important item in Congress, that there are a lot more important items that must be considered before this matter comes up.

I am trying to make a comparison between the state of mind of Congress and the state of mind of our government. You said that you were very partisan and that you are a Republican, which I respect. I am saying this in a very nonpartisan way. Why is the Canadian government so anxious to pass this legislation and why is the Congress of the United States so willing to wait, perhaps even until the last minute and break the rules? Perhaps you are not the right person to address my concern.

Mr. Frenzel: I think I can at least address the United States end of it. Congress cannot take it up until the President presents it. It is patiently waiting for the President to serve it up. When served up, it will become a priority.

As for Canada, that is a question I am not qualified to answer.

Senator Kelleher: To a large extent, NAFTA is modelled on the FTA. I would like to have your opinion as to how well you feel the free trade agreement between Canada and the United States is working now that it has been in place for three or four years.

Mr. Frenzel: In my judgment, the agreement is working pretty well. It is working better than if we had no agreement. I think one of the tests that I have applied to it is this: Do the folks on both sides of the border want to accelerate the tariff reductions? A great many of them do, and they are often within the same industries. Thus, we have been able to do that.

Perhaps an even more important test is: Are the binational panels seeming to work? As I recall, the heart of the Canadian goal was to get these panels so that Canadians would not be subject to what they thought were perverse American legal actions.

I think the panels have worked well. I read the decisions and I see some that are just awful, particularly those that relate to fish. I am sure Canadians read them and see some that they think are just awful and where we may have done better than

[Traduction]

représailles, se rendant très antipathique en Europe. Quand est venu le moment décisif, Leon Britton et lui ont pu obtenir un assez bon accord.

Je continue d'espérer que, le moment venu, nous pourrions conclure une entente qui plaira à la CEE et aux États-Unis.

Le sénateur Robichaud: Monsieur le président, j'allais passer mon tour, mais une chose me tracasse. Je ne sais pas si c'est à M. Frenzel qu'il faudrait en parler. Il a dit que l'ALÉNA n'était pas une question très importante au Congrès et qu'il y avait bien d'autres choses à régler avant

J'essaie d'établir une comparaison entre l'état d'esprit du Congrès et celui de notre gouvernement. Vous dites que vous êtes très partisan et que vous êtes Républicain, ce que je comprends. Je le dis sans aucun sectarisme. Pourquoi le gouvernement canadien tient-il tellement à faire adopter cette loi et pourquoi le Congrès des États-Unis tient-il tellement à attendre, peut-être jusqu'à la dernière minute contrairement aux règles? Peut-être n'est-ce pas à vous qu'il faut poser la question.

M. Frenzel: Je peux au moins vous indiquer le point de vue des États-Unis. Le Congrès ne peut pas examiner l'accord tant que le président ne le lui aura pas soumis. Il attend patiemment que le président le fasse. Quand il en sera saisi, cela deviendra une question prioritaire.

Pour ce qui est du Canada, je ne suis pas compétent pour répondre à votre question.

Le sénateur Kelleher: Dans une large mesure, l'ALÉNA prévoit les mêmes modalités que l'ALÉ. J'aimerais savoir dans quelle mesure, selon vous, l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qui est en place depuis trois ou quatre ans, donne de bons résultats.

M. Frenzel: À mon avis, cet accord fonctionne assez bien. Il est préférable à une absence d'accord. L'une des questions qu'il faut se poser est la suivante: Veut-on, des deux côtés de la frontière, accélérer la réduction des droits de douane? Beaucoup de gens le souhaitent et souvent, c'est dans les mêmes secteurs. Il faut donc que nous puissions le faire.

Mais la question encore plus importante est peut-être celle-ci: les groupes spéciaux binationaux semblent-ils bien fonctionner? Si je me souviens bien, le Canada tenait à leur établissement afin que les Canadiens ne fassent pas l'objet de poursuites, selon eux inacceptables, de la part des Américains.

Je crois que ces groupes spéciaux ont donné de bons résultats. J'ai lu leurs décisions et j'estime que certaines d'entre elles sont scandaleuses, surtout en ce qui concerne le poisson. Dans certains cas, les Canadiens partageront

[Text]

they did. The net result is that people on both sides of the border have pretty well respected those judgments.

I would say in the United States the good news is that Congress hardly knows there are binational panels, which is wonderful.

By and large, I think we have done pretty well. We have had this thing operating during a time in which the United States and Canada would have both wanted better economies.

I think we tend to identify whatever foes are around with whatever evil we would like to identify them with. I think it is working fine. I wish we had an agreement like it with a lot of countries.

The Chairman: Honourable senators, we are beginning to have a time problem. Senator Grafstein.

Senator Grafstein: To follow up on the chairman's question, what weight do you give to the assessment findings of the congressional Office of Technologies Assessment as they concern the free trade agreement? We had reference in our testimony earlier to the negative findings as they apply to certain sectors such as the appliance business, the refrigeration business in particular, insofar as a loss of jobs are concerned. You sort of gave us a general sweep of that topic.

Have you examined those findings and what conclusions have you reached?

My second question is not related to the first, although it, too, is important. The tests under NAFTA relating to import surges are double tests. First, there has to be evidence of a "substantial" surge from the exporter. In addition, there has to be some sort of conclusion that there has been serious injury as a result. If that is found to be the case, that would trigger the quota protection mechanisms. It strikes me that this is a much weaker provision than, perhaps, the drafters would have thought. What are your thoughts on that?

Mr. Frenzel: First, I have been a stern critic of the OTA through my period in Congress. I voted against putting it up in the first place. I have not been critical with the quality of their work. They have first rate people over there and normally they do a good job.

The one question is that they have never been particularly distinguished in the trade field and they may be the subject of some questions there. I have looked at the report. I have not followed it too carefully. One of the reasons for that has been that members of Congress, at least to my recollection, never spent a lot of time reading OTA documents. They were normally prepared for the use of the committee or more particularly the chairman himself or herself. They normally

[Traduction]

certainement mon avis et se diront qu'on aurait pu faire mieux. En fin de compte, ces jugements ont été assez bien respectés des deux côtés de la frontière.

Je dirais qu'aux États-Unis le Congrès est à peine au courant de l'existence de ces commissions binationales, ce qui est une très bonne chose.

Dans l'ensemble, je pense que nous nous en sommes assez bien tirés. Ce système a fonctionné au cours d'une période où les États-Unis et le Canada auraient tous deux souhaité une meilleure économie.

Je pense que nous avons tendance à attribuer la responsabilité de nos problèmes à nos adversaires. Le système en place fonctionne bien selon moi. J'aimerais que nous ayons le même genre d'accord avec de nombreux pays.

Le président: Honorables sénateurs, nous commençons à manquer de temps. Sénateur Grafstein.

Le sénateur Grafstein: Suite à la question du président, que pensez-vous des conclusions du Bureau de l'évaluation technologique du Congrès au sujet de l'accord de libre-échange? À l'occasion de témoignages antérieurs, on nous a parlé de ses conclusions négatives à l'égard de certains secteurs comme les appareils ménagers, notamment la réfrigération, en ce qui concerne la perte d'emplois. Vous avez abordé le sujet dans les grandes lignes.

Avez-vous examiné ces conclusions et qu'en pensez-vous?

Ma deuxième question n'a rien à voir avec la première, mais elle est également importante. Les critères de l'ALÉNA concernant l'augmentation subite des importations sont doubles. Premièrement, il faut que l'exportateur ait accru ses livraisons de façon importante. De plus, il faut que cela cause des torts graves. Si c'est le cas, le mécanisme de protection des contingents intervient. À mon avis, c'est là une disposition beaucoup plus faible que les rédacteurs ne l'avaient peut-être cru. Qu'en pensez-vous?

M. Frenzel: Pour commencer, j'ai vivement critiqué l'OTA quand je siégeais au Congrès. J'ai voté contre sa création. Je n'ai pas critiqué la qualité de son travail. Ce bureau emploie des gens très compétents qui, normalement, font un bon travail.

Le problème est qu'ils ne se sont jamais vraiment distingués dans le domaine commercial et que leurs conclusions sont d'une validité contestable. J'ai examiné leur rapport. Je n'ai pas suivi les choses de très près. L'une des raisons est que les membres du Congrès n'ont jamais consacré beaucoup de temps à la lecture des documents de ce bureau, si je me souviens bien. Ils étaient habituellement préparés à l'intention du comité ou plus particulièrement du président. Le Congrès ne

[Text]

have not played a big role in the deliberations of the Congress. I did not give it a lot of weight.

OTA has had some pretty good reports over the years and they have pretty good people. If I were defending the agreement in Congress, I would be damn certain that I had read it carefully and was prepared to respond to the points it makes.

Second, the import surges defence mechanisms have been subject to criticism in the U.S. as well. As many of the members of this committee know, there have been suggestions that we need a third side agreement because they are not strong enough.

My thought is that they are strong enough for me. I look on these surge defences, as they have been used in the United States particularly on textile shipments from less-developed countries, to be fairly protectionist. I look on them the way I look on anti-dumping rules in the United States. They were developed for a very good reason, invented by Canadian genius and imported to the United States. We are now using them mostly for protection of industries. It is, in a sense, the protectionist weapon of choice. I am reluctant to get into too hard relief mechanisms for surges. To me there are enough in place. If you are concerned about local businesses, you may want more, and you will find a number of U.S. congressmen who would be in a hurry to agree with you, although they might agree with you on different industries.

So far the president seems to be resisting suggestions for that third side agreement. My opinion is that it would unnecessarily complicate things if he decided to go ahead.

Senator Carney: We have not discussed Japan. As you know, U.S. relations with Japan sometimes sideswipe countries like Canada. I am looking at a *Fortune* magazine clipping that suggests "toughness is in and Japan is target number one". It suggests that Japan is resisting some of the restrictive measures the U.S. is imposing. How does this administration's treatment of Japan differ from President Bush's and what dangers to the multilateral system do you see in it?

Mr. Frenzel: The Bush system, you will recall, started out with Ambassador Hills being appointed and saying she was going to open markets in Japan with a crowbar. After that flaming rhetoric, things slowed down a little bit and over that period we actually became involved in a couple of dozen bilateral agreements, sectoral agreements, and the massive SII discussions which I think were worthwhile although many people believe they were just too much talk.

Now the Clinton administration is even stronger in its anti-Japanese rhetoric. When Prime Minister Miyazawa visited, trade was surprisingly not the major element of

[Traduction]

leur a pas prêté énormément d'attention. Je ne leur ai pas accordé beaucoup d'importance.

L'OTA a produit d'assez bons rapports au cours des années et il compte des employés compétents. Si je devais défendre l'accord au Congrès, je veillerais à lire ces rapports attentivement et à répondre aux objections qu'ils soulèvent.

Deuxièmement, le mécanisme de protection contre l'augmentation subite des importations a également été critiqué aux États-Unis. Comme vous le savez, on a laissé entendre qu'il faudrait un troisième accord parallèle, parce que les dispositions à cet égard ne sont pas suffisamment énergiques.

Elles le sont suffisamment à mes yeux. Je trouve que ces mécanismes de protection qui ont été utilisés aux États-Unis, surtout contre les livraisons de textiles en provenance de pays en développement, sont plutôt protectionnistes. Je les mets dans le même panier que les règles antidumping. Elles ont été établies pour une très bonne raison, inventées par un génie canadien et importées aux États-Unis. Maintenant, on s'en sert surtout pour protéger les industries. Dans un certain sens, c'est l'arme protectionniste de choix. J'hésite à mettre en place des mécanismes de protection trop rigoureux contre l'augmentation subite des importations. J'estime que les dispositions actuelles suffisent. Si vous voulez protéger les entreprises locales, vous pourriez désirer plus, et vous trouverez un certain nombre de membres du Congrès qui s'empresseront d'être d'accord avec vous, même si ce n'est pas à l'égard des mêmes secteurs.

Jusqu'ici, le président ne semble pas trop chaud pour conclure ce troisième accord parallèle. À mon avis, cela compliquerait inutilement les choses.

Le sénateur Carney: Nous n'avons pas encore parlé du Japon. Comme vous le savez, les relations entre les États-Unis et le Japon laissent parfois de côté des pays comme le Canada. J'ai sous les yeux une coupure de presse provenant de la revue *Fortune* disant «La rigueur est de mise et le Japon est la première cible». Le Japon semble résister à certaines mesures protectionnistes des États-Unis. En quoi la façon dont le gouvernement actuel traite le Japon diffère-t-elle de l'attitude du président Bush et quels risques y voyez-vous pour le multilatéralisme?

M. Frenzel: Comme vous vous en souviendrez, Bush a commencé par nommer l'ambassadeur Hills en disant qu'elle allait ouvrir à tout prix de nouveaux marchés au Japon. Après ces paroles enthousiastes, les choses se sont ralenties un peu et pendant ce temps nous avons négocié une vingtaine d'accords bilatéraux, d'accords sectoriels sans oublier les importants pourparlers du SII qui valaient certainement la peine même si bien des gens sont d'avis contraire.

Maintenant, le gouvernement Clinton est encore plus énergique dans ses discours anti-Japon. Lors de la visite du premier ministre Miyazawa, le commerce n'a pas été au centre

[Text]

discussion from an administration that had been raising Cain with Japan.

If I had to guess, I would say that the administration will continue to beat on Japan and continue to insist on these targets which do make it difficult for others involved in the same kinds of markets. I think the Japanese will very steadily resist that targeting, although I suspect the Japanese, knowing that they have some imperfections in their system, might be amenable to more of these sectoral bilateral negotiations where the United States can show that it has been put upon by Japan or disadvantaged because of unfair trading tactics.

In the end, I think this administration will handle Japan about the same way the last one did, only it will be much more vigorous in its rhetoric. If there is a difference, it is likely to be that Congress could be held at bay by the Bush administration. If Congress picks on Japan directly, legislatively, President Clinton may not be able to hold that back, or he may not want to hold it back.

Of course, the first consideration is Super 301 resuscitation. My judgment is that is not the threat everyone in the world thinks it is because there is no reason for Congress to embarrass a president of its own party. It was a threat when there was a Republican in the White House, but I think it is not terribly important at the moment.

That is one example of the things that Congress would like to do to Japan. It would not be a Japan-specific extension, but everyone would know it was aimed at Japan.

Senator Stollery: This has been a very interesting presentation. I would like to thank the witness.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Frenzel.

Mr. Frenzel: Mr. Chairman, members of the committee, I thank you for hearing me.

The Chairman: Honourable senators, the minister is with us. I expect he has some introductory remarks on Bill C-115, now being pre-studied.

Mr. Wilson, please proceed.

The Honourable Michael Wilson, Minister of International Trade: Thank you very much, Mr. Chairman. Good afternoon honourable senators. Today I would like to share with you my perspective on why Canada agreed to be part of the NAFTA and why I am convinced that we did the right thing.

Trade put Canada on the map more than 400 years ago. Since then our trading relationships have created strong links to all corners of the world. Exports account for 25 per cent of our economy. Early in its mandate, this government recognized Canada must pursue a vigorous, outward-looking trade strategy

[Traduction]

des discussions, ce qui est étonnant de la part d'un gouvernement qui avait fait un raffut de tous les diables à propos du Japon.

Je dirais que le gouvernement va continuer à s'en prendre au Japon et à insister sur les objectifs qui posent des problèmes aux autres pays qui commercent dans le même genre de marchés. Les Japonais vont sans doute résister énergiquement, mais sachant que leur système présente quelques imperfections, j'ai l'impression que nous pourrions les amener à conclure d'autres accords sectoriaux bilatéraux si les États-Unis peuvent démontrer qu'ils sont désavantagés par les tactiques commerciales déloyales du Japon.

En fin de compte, le gouvernement actuel va sans doute traiter le Japon à peu près de la même façon que son prédécesseur et il se contentera de tenir des discours beaucoup plus énergiques. S'il y a une différence c'est probablement dans le fait que le gouvernement Bush pouvait refréner l'ardeur du Congrès. Si ce dernier s'attaque directement au Japon, sur le plan législatif, le président Clinton ne pourra peut-être pas ou ne voudra peut-être pas refréner son ardeur.

Bien entendu, la première considération est la réactivation du Super 301. Selon moi, ce n'est pas une menace aussi grave qu'on le croit étant donné que le Congrès n'a aucune raison d'embarrasser un président de son propre parti. C'était une menace quand il y avait un Républicain à la Maison blanche, mais je ne pense pas que ce soit vraiment le cas actuellement.

C'est un exemple de ce que le Congrès voudrait faire au Japon. Ce ne serait pas une prolongation visant spécifiquement le Japon, mais tout le monde saurait que le Japon est visé.

Le sénateur Stollery: Vous avez fait un exposé très intéressant. Je voudrais remercier le témoin.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Frenzel.

M. Frenzel: Monsieur le président, membres du comité, je vous remercie de m'avoir écouté.

Le président: Honorables sénateurs, le ministre est là. Je crois qu'il a un exposé à nous faire au sujet du projet de loi C-115, lequel fait actuellement l'objet d'une étude préalable.

Monsieur Wilson, la parole est à vous.

L'honorable Michael Wilson, ministre du Commerce extérieur: Merci beaucoup, monsieur le président. Bon après-midi, honorables sénateurs. Je voudrais aujourd'hui vous exposer pourquoi le Canada a accepté de participer à l'ALÉNA et pourquoi je suis convaincu que nous avons eu raison.

C'est le commerce qui a été à l'origine du Canada, il y a plus de 400 ans. Depuis, nos relations commerciales nous ont permis de nouer des liens solides avec le monde entier. Nos exportations représentent 25 p. 100 de notre économie. Au début de son mandat, notre gouvernement s'est rendu compte

[Text]

to maintain and enhance the prosperity and social benefits our citizens enjoy.

Yet, at the same time, we could see that growing protectionism was threatening our markets around the globe. We saw, too, that global competition would only intensify. We decided that the best way to ensure a prosperous, competitive Canadian economy was through the negotiation of open, fair, rule-based trading regimes, both at the multilateral and regional levels. The key was to secure our trading relationship with our most important trading partner, the United States, and the free trade agreement has accomplished just that. It abolished traditional trade barriers to Canadian goods and gave many export-oriented service firms an equal footing with their U.S. competitors. It established rules to govern bilateral investment flows and make cross-border travel easier for business people.

The FTA resolved a number of longstanding problems. Perhaps most importantly, it created procedures to settle the disputes that inevitably arise in a trading relationship worth \$250 billion a year.

The figures speak for themselves. Canadian merchandise exports to the United States rose 13.6 per cent last year over the previous year. In the first quarter of 1993, compared to the first quarter of 1992, they are up 23 per cent. Our merchandise trade surplus with the United States reached a record \$17.7 billion in 1992. As a result of this I cannot over-emphasize that exports are the engine of growth driving Canada out of the recession. In fact, a study by the C.D. Howe Institute shows that in the first three years of the FTA, Canada's exports to the United States were strongest in those sectors that were liberalized by the agreement, particularly non-resource based manufacturing and particularly higher value-added manufacturing.

A recently published StatsCan study shows that, in the period from 1985-87 to 1989-91, Canada's share of the United States market for manufactured goods rose in relation not only to U.S. domestic shipments but also to third country suppliers. The same study shows that the U.S. share of the Canadian market for manufactured goods remained unchanged during the same period. Perhaps the most telling indicator of the FTA's success has been Mexico's desire to negotiate a similar agreement. For our part, we could see that a single North

[Traduction]

que le Canada devait adopter une stratégie commerciale énergique et tournée vers l'extérieur pour préserver et améliorer la prospérité et les avantages sociaux dont jouissent nos citoyens.

Mais en même temps, nous pouvions voir que le protectionnisme menaçait de plus en plus nos marchés du monde entier. Nous constatons également que la concurrence internationale allait en s'intensifiant. Nous avons estimé que la meilleure façon d'assurer la prospérité et la compétitivité de l'économie canadienne était de négocier des accords commerciaux ouverts, équitables et fondés sur un ensemble de règles, tant au niveau multilatéral que régional. L'essentiel était de garantir nos relations commerciales avec notre principal partenaire, les États-Unis et c'est ce que l'accord de libre-échange nous a permis de faire. Il abolissait les obstacles traditionnels qui s'opposaient au commerce des produits canadiens et plaçait un grand nombre d'entreprises de service orientées vers les marchés d'exportation sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes américaines. Il établissait des règles régissant la circulation bilatérale de l'investissement et permettait aux gens d'affaires de traverser plus facilement la frontière.

L'ALÉ a réglé un certain nombre de problèmes qui ne dataient pas d'hier. Mais surtout, il a établi des mécanismes pour régler les différends qui surgissent inévitablement dans le cadre de relations commerciales d'une valeur annuelle de 250 milliards de dollars.

Les chiffres sont suffisamment éloquentes. Les exportations de marchandises canadiennes à destination des États-Unis ont augmenté de 13,6 p. 100 l'année dernière par rapport à l'année précédente. Au cours du premier trimestre de 1993, elles se sont accrues de 23 p. 100 par rapport au premier trimestre de 1992. L'excédent de notre commerce des marchandises avec les États-Unis a atteint un niveau record de 17,7 milliards en 1992. Je ne saurais donc trop insister sur le fait que les exportations sont le moteur de la croissance qui permet au Canada de se sortir de la récession. Une étude de l'Institut C.D. Howe démontre d'ailleurs qu'au cours des trois premières années de la mise en oeuvre de l'ALÉ, les exportations du Canada vers les États-Unis ont surtout augmenté dans les secteurs visés par l'Accord et particulièrement dans le secteur de la fabrication et surtout les industries à haute valeur ajoutée.

Une récente étude de Statistique Canada indique qu'entre 1985-1987 et 1989-1991, le Canada a vu augmenter sa part du marché des États-Unis, pour les produits manufacturés par rapport non seulement aux fournisseurs américains, mais également aux fournisseurs des pays tiers. La même étude montre que la part américaine du marché canadien des produits manufacturés est restée stable pendant la même période. Le meilleur indice du succès de l'ALÉ est sans doute le désir du Mexique de négocier un accord similaire. En ce qui nous

[Text]

American agreement would be in the best interests not only of Canada but of all concerned.

That is why in September, 1990, we chose to enter into negotiations with the United States and Mexico. The result is a comprehensive agreement that builds on the success of the FTA. The NAFTA will be good for Canada and for Canadians. By gaining access to Mexico's new and developing market of 85 million people, by improving and expanding the provisions of the FTA, by securing Canada's status as an excellent location in which to invest, the NAFTA will facilitate jobs and growth here in Canada.

The NAFTA improves upon the FTA through a number of areas: The elimination of most tariff and non-tariff barriers within ten years; the establishment of a permanent duty drawback regime; clearer and more predictable rules of origin; comprehensive coverage of intellectual property; major improvements in access to government procurement; liberalization of services, including financial services; and a strong, improved dispute settlement mechanism.

Indeed, Canadian industry is now impressing on the government the exposure they risk if they were to lose the opportunities opened up by the NAFTA. We are confident that informed and serious consideration will confirm NAFTA's rightful place as an important component of Canada's economic and trade strategies.

A successful conclusion of the Uruguay Round of the multilateral trade negotiations does continue to be Canada's top trade policy priority. Eleven days ago I had the pleasure of chairing the Toronto Ministerial Meeting on the Uruguay Round.

I believe we have started a new momentum on this important initiative for economic growth, both internationally and for each of our economies. That momentum will grow in the weeks to come leading up to the G-7 Economic Summit in July.

Canada, the United States and Mexico share the view that NAFTA is consistent with the GATT. The GATT explicitly recognizes that regional trade agreements can complement multilateral trade liberalization. It is important to remember that the NAFTA does not erect any barriers to trade with other countries. It merely removes barriers between the member countries and establishes common rules of origin rather than a common customs tariff like the EC countries.

The NAFTA is not aimed at excluding any country from the North American market. In no way does the NAFTA penalize our other important and valued trading partners in the Asia-Pacific region, Europe, Latin America and South America. As a Pacific trading nation, Canada is actively

[Traduction]

concerne, nous croyons qu'un accord nord-américain unique servirait les intérêts non seulement du Canada, mais de tous les intéressés.

Voilà pourquoi, en décembre 1990, nous avons décidé d'entamer des négociations avec les États-Unis et le Mexique. Cela a eu pour résultat un accord global qui complète l'ALÉ. L'ALÉNA sera bénéfique pour le Canada et pour les Canadiens. En obtenant l'accès au nouveau marché en pleine croissance du Mexique, qui compte 85 millions d'habitants, en améliorant et en élargissant les dispositions de l'ALÉ, en faisant du Canada un excellent pays où investir, l'ALÉNA va faciliter la création d'emplois et la croissance au Canada.

L'ALÉNA améliore l'ALÉ dans un certain nombre de domaines: l'élimination de la plupart des barrières tarifaires et non tarifaires d'ici dix ans; l'établissement d'un régime permanent de remboursement des droits de douane; des règles d'origine plus claires et plus prévisibles; des modalités plus complètes visant la propriété intellectuelle; d'importantes améliorations sur le plan de l'accès aux marchés publics; la libéralisation des services y compris des services financiers et un mécanisme de règlement des différends amélioré et efficace.

En fait, l'industrie canadienne a fait comprendre au gouvernement les risques auxquels elle serait exposée si elle perdait les débouchés que lui ouvre l'ALÉNA. Nous sommes convaincus qu'un examen éclairé et sérieux confirmera que l'ALÉNA doit constituer un élément important des stratégies économiques et commerciales du Canada.

L'aboutissement de l'Uruguay Round et des négociations commerciales multilatérales reste la principale priorité commerciale du Canada. Il y a 11 jours, j'ai eu le plaisir de présider la réunion ministérielle de Toronto sur les négociations de l'Uruguay.

Je crois que nous avons donné un nouvel élan à cette initiative importante pour la croissance économique tant au niveau international que pour chacun des pays. Cet élan va s'amplifier au cours des semaines à venir qui déboucheront sur le Sommet économique du G-7, en juillet.

Le Canada, les États-Unis et le Mexique considèrent que l'ALÉNA est conforme au GATT. Le GATT reconnaît explicitement que des accords commerciaux régionaux peuvent compléter la libéralisation multilatérale des échanges. N'oublions pas que l'ALÉNA ne dresse aucun obstacle au commerce avec les autres pays. Il se contente de supprimer les obstacles entre les pays membres et d'établir des règles d'origine communes plutôt qu'un tarif douanier commun comme dans le cas des pays de la CE.

L'ALÉNA ne cherche à exclure aucun pays du marché nord-américain. Il ne pénalise aucunement nos autres partenaires commerciaux de l'Asie et du Pacifique, de l'Europe, de l'Amérique latine et de l'Amérique du Sud, auxquels nous accordons une grande importance. En tant que

[Text]

pursuing stronger trade and investment links with the Asia-Pacific region. As well, the NAFTA provides more opportunities in Canada for Asian companies interested in developing new North American markets.

Far from being a trading block, the NAFTA is better characterized as a building block in the creation of a more dynamic Canadian economy and improved trading system.

Mr. Chairman, honourable senators, I urge you to keep these points in mind when examining this legislation. I would be pleased to respond to your questions.

Senator Carney: Of course, we welcome your appearance before this committee. I thought, and perhaps others did as well, that you would have more information which you might want to share with us in updating us on the situation in regard to this legislation. We are very familiar with the material which you have just covered in your statement. We would be particularly interested in where you think we are now at. In particular, I would like to know where you think we are at in terms of discussions about the side agreements.

The previous witness, Mr. Frenzel of the Brookings Institute, suggested that you might want to respond to the issue of whether the side agreements are taking us into territory we do not want to get into. Specifically we were discussing mandatory sanctions.

We would appreciate an update on where you are now in terms of Canada's relations with the U.S. What are some of the concerns that you have at this time in terms of the side agreements?

Mr. Wilson: I wanted to give my opening remarks. I did not want to duck the current topics. I figured they would come out in questions. I just wanted to provide a good framework for our discussion.

We are supportive of the side agreements in principle. As you recall, in February of 1992 we put forward the idea of side agreements in both labour and the environment. The previous administration did not want to pursue that concept, but we were pleased when the current administration decided it wanted to reawaken that thought.

In the discussions and negotiations last week, we saw a good amount of common ground and agreement among the three countries as to the areas of activity for labour and environmental side agreements and what the commissions should do in each of those areas. The area of disagreement at this point is how do you ensure compliance with three countries in line with their domestic regulations and laws.

[Traduction]

nation commerçante du Pacifique, le Canada cherche activement à nouer des liens plus solides avec la région de l'Asie-Pacifique sur le plan du commerce et de l'investissement. L'ALÉNA permet également aux entreprises asiatiques désireuses d'exploiter de nouveaux marchés nord-américains d'avoir davantage de possibilités au Canada.

Loin de créer un bloc commercial, l'ALÉNA contribue plutôt au développement d'une économie canadienne plus dynamique et d'un meilleur système commercial.

Monsieur le président, honorables sénateurs, ce sont là des considérations que je vous exhorte à ne pas perdre de vue lorsque vous examinerez ce projet de loi. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le sénateur Carney: Bien entendu, nous nous réjouissons de votre comparution. Je pensais, comme d'autres sénateurs sans doute, que vous auriez davantage de renseignements à nous fournir quant à la situation actuelle de ce projet de loi. Nous connaissons très bien les faits que vous venez de nous exposer. Nous aimerions surtout savoir où nous en sommes. Plus particulièrement, j'aimerais savoir où en sont les pourparlers sur les accords parallèles.

Le témoin précédent, M. Frenzel, du *Brookings Institute*, a dit que vous pourriez peut-être répondre à la question de savoir si ces accords parallèles ne nous engagent pas sur un terrain que nous préférons éviter. Nous parlions principalement des sanctions obligatoires.

Nous aimerions savoir exactement où vous en êtes en ce qui concerne les relations du Canada avec les États-Unis. Quels sont les problèmes qui se posent à vous pour le moment à l'égard des accords parallèles?

M. Wilson: Je voulais vous faire une déclaration liminaire, mais ce n'était pas pour laisser de côté les problèmes actuels. Je me suis dit que vos questions me permettraient de les aborder. Je voulais seulement établir de bonnes bases de discussion.

En principe, nous sommes pour les accords parallèles. Vous vous souviendrez qu'en février 1992, nous avons suggéré de négocier des accords parallèles sur le travail et l'environnement. Cette idée ne plaisait pas à l'administration américaine précédente et nous nous sommes réjouis de voir le gouvernement actuel la relancer.

Au cours des discussions et des négociations de la semaine dernière, nous avons constaté une assez bonne convergence d'opinions quant à la teneur des accords parallèles sur le travail et l'environnement et au rôle que les commissions devraient jouer dans chacun de ces domaines. Pour le moment, le désaccord porte sur la façon d'assurer l'application dans les trois pays, dans le cadre de leur réglementation et de leurs lois nationales.

[Text]

Our position has been that we do not support trade sanctions, but that does not mean we do not support some form of approach that will encourage compliance, enforcement, or however you want to describe it. That is the current area of debate.

The meetings last week were good. Mr. Weekes can give you more direct, firsthand information on them, but we will require further dialogue on this area because there are differences.

Senator Carney: Could you elaborate on what the — I do not know if you can. It may be in such a state of flux that you cannot answer.

What areas of activity have you identified? You said there is common ground in certain areas of activity. Have you identified the areas of activity?

Secondly, could you spell out for the record what the problem is with mandatory trade sanctions for Canada? I should like to get that on the public record.

Mr. Wilson: Mr. Weekes can best give you a fuller response to that question, but let me give you some sense of the issues.

We are attempting to build a basis for cooperation and collaboration in these areas on the environment: A harmonization of standards; an agreement on how we can raise standards and how we can cooperate in times of environmental disasters; what we can do to encourage adoption of the concept of sustainable development; how we can raise the profile and understanding of certain environmental issues in the eyes of the general public.

Our overall approach is to do this, as much as possible, on a cooperative basis and to have the administration of the activities done in a transparent way that leads to this element of cooperation.

Let me respond to your second question by using a live example.

We had some very real differences with the United States in the early part of 1980s in the area of acid rain and sulphur dioxide emissions. We pushed and cajoled and talked. Quite frankly, we did not get very far for quite a period of time. You can see how something like that could be taken to a commission and could lead — because of the differences — to a point where a country might be in a position to force a response from the United States government. In the current thinking, that could have been in the area of trade.

Let us say you own a company with normal trade flows between the two countries and have nothing to do with sulphur dioxide emissions. Let us also assume that trade sanctions or actions or some cessation of an element of the free trade agreement is enacted and that adversely affects your business. It undermines your confidence and certainty about the access

[Traduction]

Nous nous sommes prononcés contre les sanctions commerciales, mais cela ne veut pas dire que nous nous opposons à des mesures d'application ou de coercition, si vous préférez. Voilà sur quoi le débat porte actuellement.

Les réunions de la semaine dernière ont été fructueuses. M. Weekes pourra vous fournir des renseignements plus directs, mais nous allons devoir poursuivre le dialogue dans ce domaine à cause de certaines divergences de vues.

Le sénateur Carney: Pourriez-vous préciser — je ne sais pas si vous pouvez le faire. La situation est peut-être encore trop instable.

Quels seront les domaines visés par l'accord? Vous avez dit que vous vous étiez entendus à cet égard. Avez-vous décidé de certains domaines à inclure?

Deuxièmement, pourriez-vous nous préciser quelles sont vos objections à l'égard des sanctions commerciales obligatoires? J'aimerais que vous le déclariez publiquement.

M. Wilson: M. Weekes pourra mieux répondre à cette question, mais j'aimerais vous donner une idée générale du problème.

Tels sont les domaines dans lesquels nous essayons d'établir des bases de coopération en matière d'environnement: l'harmonisation des normes; une entente quant à la façon dont nous pouvons relever les normes et coopérer en cas de désastres écologiques; ce que nous pouvons faire pour favoriser l'adoption du concept du développement durable; comment mieux faire comprendre au grand public certains problèmes environnementaux.

Nous cherchons à le faire en collaboration, dans la mesure du possible, et cela de façon transparente de façon à favoriser la coopération.

Permettez-moi de répondre à votre deuxième question en prenant un exemple concret.

Au début des années 80, nous avons eu de sérieux différends avec les États-Unis à propos des pluies acides et des émissions d'anhydride sulfureux. Nous avons essayé tout à tour la force et la douceur. J'avoue que nous sommes restés très longtemps sans progresser d'un pouce. Ce genre de différend pourrait être soumis à une commission et un pays pourrait obliger le gouvernement des États-Unis à prendre des mesures de représailles. Dans le contexte actuel, cela aurait pu être dans le domaine du commerce.

Disons que vous possédiez une entreprise qui commerce avec l'autre pays et qui n'a rien à voir avec les émissions d'anhydride sulfureux. Supposons également que l'on prenne des sanctions commerciales ou qu'une disposition de l'accord de libre-échange soit suspendue et que cela se répercute de façon négative sur votre entreprise. Votre accès au marché des

[Text]

you have to the United States market or, coming the other way, to the Canadian market. It is that undermining of confidence and certainty which runs counter to the objectives of the free trade agreement. That is what we are attempting to avoid.

Senator Carney: Let us take the example of the infamous Greater Victoria refusal to build a sewage plant and the fact that it is dumping its sewage into the Strait of Juan de Fuca. Washington State and the American communities are very upset about that. Are you suggesting that on such an environmental issue the Americans would use trade as a weapon to force us to do something about that environmental problem?

Mr. Wilson: That is the potential problem because there is an environmental dispute which is not resolved. It is defined as a persistent —

Mr. John M. Weekes, Chief Negotiator, Office of North American Free Trade Negotiations: In the American version, they talk about an unjustifiable and systemic pattern of non-enforcement of domestic law.

Mr. Wilson: Or non-compliance.

Senator Grafstein: Is that under the Trade Act?

Mr. Wilson: No.

Senator Carney: There is also an extraterritorial jurisdiction, or have I got that wrong? This does not seem logical even from the American viewpoint. Why use trade to knee-cap people on environmental issues? That undermines their own trade pattern. Why would they be pushing that?

Mr. Wilson: This is a very important and interesting question because some senators in the United States — and Mr. Frenzel may have touched on this in his remarks — are concerned about this. They are saying, "Do not go too far in this area of trade sanctions. There must be some means to encourage compliance, but do not cross over into the trade area in order to enforce that compliance."

Senator Carney: In your answer to the committee, you seemed to indicate that at some point Canada might have to compromise in this area; is that correct? That would really muddy the waters, to further mix my metaphors.

Mr. Wilson: You should not use that metaphor when you are speaking of the environment.

We have made our position very clear. It has a good deal of support within the country — with the provinces and with people involved in international trade. Our objective is to find some means to ensure compliance without going over the boundary into trade matters.

The Chairman: Would you be prepared to go ahead with this deal, even if it included trade sanctions?

[Traduction]

États-Unis ou au marché canadien ne vous est plus garanti. Vous perdez confiance et cela va à l'encontre des objectifs de l'accord de libre-échange. C'est ce que nous cherchons à éviter.

Le sénateur Carney: Prenons l'exemple tristement célèbre de l'agglomération urbaine de Victoria qui a refusé de construire une usine d'épuration et qui rejette ses eaux d'égout dans le détroit de Juan de Fuca. L'État de Washington et les localités américaines protestent énergiquement. Voulez-vous dire que les Américains se serviraient du commerce pour nous obliger à régler ce genre de problèmes écologiques?

M. Wilson: C'est ce qui risque de se passer étant donné qu'il y a là un différend environnemental non réglé. On le considère comme un...

M. John M. Weekes, négociateur en chef, Bureau des négociations sur l'accord de libre-échange nord-américain: Dans la version américaine, il est question d'une non-application injustifiable et généralisée des lois nationales.

M. Wilson: Ou d'une non-observation.

Le sénateur Grafstein: C'est dans la Loi sur le commerce?

M. Wilson: Non.

Le sénateur Carney: N'y a-t-il pas également une juridiction extraterritoriale si je ne m'abuse? Cela ne semble pas logique, même du point de vue des Américains. Pourquoi se servir du commerce pour punir les gens en matière d'environnement? Cela saperait leur propre commerce. Pourquoi insisteraient-ils là-dessus?

M. Wilson: C'est une question très importante et très intéressante, car certains sénateurs américains — et M. Frenzel en a peut-être parlé — ont des objections à cet égard. Ils ne veulent pas que l'on aille aussi loin sur le plan des sanctions commerciales. Ils estiment qu'il doit y avoir un moyen de favoriser l'application, mais sans se servir du commerce pour faire appliquer la loi.

Le sénateur Carney: Dans votre réponse au comité, vous sembliez dire que le Canada serait peut-être forcé de faire des concessions sur ce plan? Est-ce exact? Pour employer une métaphore de plus, nous irions pêcher en eau trouble.

M. Wilson: Il vaut mieux éviter ce genre de métaphore lorsqu'on parle de l'environnement.

Nous avons énoncé très clairement notre position. Cette position est largement appuyée par les Canadiens, par les provinces et les gens qui participent au commerce international. Notre but est de trouver des moyens d'assurer l'application sans recourir à des sanctions commerciales.

Le président: Seriez-vous prêt à aller de l'avant avec cette entente, même si celle-ci prévoyait des sanctions commerciales?

[Text]

Mr. Wilson: I did not say that, senator.

The Chairman: I am asking you.

Mr. Wilson: That is not our position. No.

The Chairman: When you say that is not your position, you mean you are not advocating it?

Mr. Wilson: It is not our negotiating position. Our position is clearly opposed to that.

The Chairman: So you are telling the committee that if the side deals are not acceptable to the U.S. without effective sanctions, then, from Canada's viewpoint, there will be no side deals?

Mr. Wilson: The position of the Government of Canada is very clear: We are opposed to sanctions that involve trade sanctions. If there are other means of encouraging compliance, that is where we think the middle ground for the United States, Canada and Mexico will be.

Senator Carney: With respect, Mr. Minister, you did not answer Senator Stewart's question.

The Chairman: I think the record will show that he has answered the question, Senator Carney. Anyone reading the record in the United States will understand what he has said.

Senator Grafstein: Mr. Minister, you have given this government's positive conclusions with respect to joining the NAFTA negotiations and becoming a party to the agreement. I take it that the government came to those conclusions based on studies they may have done, or is this a generalist notion of a trade plan? Has the government made studies to support the conclusion that it would be in Canada's interest to join the NAFTA negotiations?

Mr. Wilson: We have a list of about 20 different studies that we or other groups have done on the outcome of the U.S.-Canada Free Trade Agreement, as well as on what we anticipate would be the result of the NAFTA.

Senator Grafstein: I take it those studies would cover the consequences of labour and investment?

Mr. Wilson: I can get you a listing of those.

Senator Grafstein: Are they all public?

Mr. Wilson: Yes.

Senator Grafstein: Does the government have any studies that have not been made public?

Mr. Weekes: Impact assessments?

Mr. Wilson: Not impact assessments, no.

[Traduction]

M. Wilson: Je n'ai pas dit cela, sénateur.

Le président: Je vous pose la question.

M. Wilson: Telle n'est pas notre position. Non.

Le président: Quand vous dites que telle n'est pas votre position, vous voulez dire que ce n'est pas ce que vous préconisez?

M. Wilson: Ce n'est pas notre position de négociation. Nous nous y opposons clairement.

Le président: Par conséquent, vous nous dites que si les Américains refusent d'accepter des accords parallèles en l'absence de sanctions efficaces, le Canada refusera de signer ces accords?

M. Wilson: La position du gouvernement canadien est très claire: nous sommes contre les sanctions commerciales. S'il y a d'autres moyens de favoriser l'application, les États-Unis, le Canada et le Mexique pourront s'entendre.

Le sénateur Carney: Si vous le permettez, monsieur le ministre, vous n'avez pas répondu à la question du sénateur Stewart.

Le président: Je crois que le compte rendu indiquera qu'il a répondu à la question, sénateur Carney. Quiconque le lira aux États-Unis comprendra ce qu'il a dit.

Le sénateur Grafstein: Monsieur le ministre, vous nous avez dit que le gouvernement avait conclu qu'il devait participer aux négociations sur l'ALÉNA. Je suppose que le gouvernement a pris cette décision sur la foi des études qu'il a fait faire ou bien cela correspond-il à sa politique commerciale générale? Le gouvernement a-t-il effectué des études démontrant que le Canada avait intérêt à participer aux négociations sur l'ALÉNA?

M. Wilson: Nous avons une liste d'une vingtaine d'études que notre gouvernement ou d'autres groupes ont réalisées sur les répercussions de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada et sur les conséquences éventuelles de l'ALÉNA.

Le sénateur Grafstein: Je suppose que ces études portent également sur les conséquences des dispositions visant le travail et l'investissement?

M. Wilson: Je peux vous en fournir la liste.

Le sénateur Grafstein: Elles sont toutes publiques

M. Wilson: Oui.

Le sénateur Grafstein: Le gouvernement a-t-il des études qui n'ont pas été publiées?

M. Weekes: Des évaluations d'impact?

M. Wilson: Pas des évaluations d'impact.

[Text]

Senator Grafstein: Impact assessments dealing with investment, labour, environmental or import surges? In other words, is that list comprehensive, or are there other studies that the government has not made public or chooses not to make public?

Mr. Wilson: Let me give you some of the studies that have been done. The Department of Finance has done working paper called "Canada and the Mexico-United States Trade Agreement. Agriculture Canada has done preliminary agricultural perspectives; Canadian participation in the U.S.-Mexico free trade discussions; Investment Canada, Canada-U.S. Mexico free trade negotiations, A Rationale on Investment Dimension; Industry, Science and Technology: North American Trade Liberalization — Sector Impact. They identify areas of strengths and weaknesses.

There are others besides these that I do not have listed on this paper, but I had them in my Question Period book today in the House of Commons.

Senator Grafstein: Are those studies public?

Mr. Wilson: Yes, they are all public. They have not all been done by the government. Some of them are done by the C.D. Howe Institute, people in the United States and academics in Canada.

As I know you are very much aware, we have an extensive dialogue with the International Trade Advisory Committee and the sectoral advisory groups. Those are not in the form of specific studies, but they are certainly very important and helpful to us as we have gone through this process.

Senator Grafstein: We had a witness — who I am sure your department officials are aware of — Mr. Cohen. He came before us and had done an impact study based on investment. One of his conclusions — I think I am not misstating this out of context, Mr. Chairman — was that in the medium run, there would be grave consequences for Canada with respect to investment arising out of the NAFTA agreement. Has your department had an opportunity to review that study and come to any conclusions?

Mr. Wilson: Whose study was that?

Senator Grafstein: Robert Cohen. He was a witness before this committee. I do not have his formal title, but he comes from quite a prestigious think-tank in the United States.

Mr. Wilson: I am not aware of it. The work may already have been done, but I have not seen the results of it.

[Traduction]

Le sénateur Grafstein: Des évaluations d'impact portant sur l'investissement, le travail, l'environnement ou l'augmentation subite des importations? Autrement dit, cette liste est-elle complète ou le gouvernement possède-t-il d'autres études qu'il n'a pas publiées ou qu'il préfère ne pas rendre publiques?

M. Wilson: Je vais vous citer certaines des études qui ont été réalisées. Le ministère des Finances a produit un document de travail sur le Canada et l'accord de libre-échange avec le Mexique et les États-Unis. Agriculture Canada a préparé des perspectives agricoles préliminaires; il y a eu un document sur la participation canadienne aux pourparlers sur le libre-échange entre les États-Unis et le Mexique; Investissement Canada a publié un document concernant les négociations sur le libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique intitulé *A Rationale on Investment Dimension*; le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie a publié un document qui s'intitule: *North American Trade Liberalization — Sector Impact*. Ces études mettent en lumière les avantages et les inconvénients du libre-échange.

Il y en a d'autres dont je n'ai pas la liste ici, mais je les avais aujourd'hui pour la période des questions à la Chambre des communes.

Le sénateur Grafstein: S'agit-il d'études publiques?

M. Wilson: Oui, elles sont toutes publiques. Elles n'ont pas toutes été réalisées par le gouvernement. Certaines d'entre elles ont été faites par l'Institut C.D. Howe, des gens des États-Unis ou des universitaires du Canada.

Comme vous le savez, nous poursuivons un dialogue intensif avec le Comité consultatif sur le commerce extérieur et les groupes consultatifs sectoriels. Il ne s'agit pas d'études à proprement parler, mais ces discussions nous ont été très utiles.

Le sénateur Grafstein: Nous avons reçu un témoin que les fonctionnaires de votre ministère connaissent certainement, M. Cohen. Il a réalisé une étude d'impact sur l'investissement. Je ne crois pas le citer hors contexte en disant qu'à son avis, à moyen terme, l'ALÉNA aurait de graves conséquences pour le Canada sur le plan de l'investissement. Votre ministère a-t-il eu l'occasion d'examiner cette étude et en a-t-il tiré des conclusions?

M. Wilson: De quelle étude s'agissait-il?

Le sénateur Grafstein: Robert Cohen. Il a témoigné devant le comité. Je n'ai pas son titre officiel, mais il fait partie d'un groupe de penseurs assez prestigieux des États-Unis.

M. Wilson: Je ne suis pas au courant. Ce travail a peut-être déjà été fait, mais je n'en ai pas vu les résultats.

[Text]

Senator Grafstein: If you have not seen it, perhaps the department might provide us with any response that they have to his conclusions because he came to some rather grave conclusions about investment. In particular, he said there would be difficult consequences for Canada. We would appreciate getting the department's response to his conclusions.

Mr. Wilson: Let me give you a broad response to this. At the time of the U.S.-Canada Free Trade Agreement there were some dire predictions of what would happen to foreign direct investment flows in Canada. They have compared the four years before to the four years after the start of the Free Trade Agreement, and it is up two to three times.

One of the real success stories has been the increase in foreign directed investment flows. That was what we felt would be a logical extension of the Free Trade Agreement.

Senator Grafstein: I do not want to debate that with the minister, but the evidence that we have before this committee is that the statistical analysis is not comprehensive. We have anecdotal evidence of the successes and failures. All critics of the FTA conclude that statistical models have not been carefully vetted for us to come to some objective conclusions about that. I do not want to enter into that debate; I make that as a passing remark to your comment.

Mr. Wilson: Mine is not anecdotal; mine is Statistics Canada numbers, empirical data.

Senator Bolduc: From last February?

Mr. Wilson: Yes.

Senator Grafstein: The Senate record and yours are different. I do not want to debate that; I want to focus on this, if we could.

Mr. Frenzel said that, to grease the wheels of Congress in order for the opposition to the agreement respecting labour standards to be facilitated, the administration in the United States might offer a rather handsome worker adjustment package. The numbers suggested \$30 billion. Is there any suggestion of a worker adjustment package in Canada?

Mr. Wilson: We are continually reviewing the adjustment programs we have. A review was done after the Free Trade Agreement. The Grandpré Commission made recommendations that resulted in the establishment of the Canadian Labour Force Development Board and a significant increase in training funds being made available. However, these funds were not available to companies directly affected by the Free Trade Agreement, because sometimes it is very difficult to identify whether someone is laid off because of a free trade

[Traduction]

Le sénateur Grafstein: Si vous ne les avez pas vus, le ministère pourrait peut-être nous préciser ce qu'il pense de ses conclusions étant donné qu'elles sont assez graves en ce qui concerne l'investissement. Il a notamment déclaré que le Canada devait s'attendre à des problèmes. Nous aimerions obtenir la réponse du ministère aux conclusions de M. Cohen.

M. Wilson: Je vais vous donner une réponse générale. Quand nous avons négocié l'accord de libre-échange avec les États-Unis, on avait fait des prédictions très pessimistes à l'égard de l'investissement étranger direct au Canada. Il ressort d'une comparaison entre les quatre années qui ont précédé l'ALÉ et les quatre années qui l'ont suivi que cet investissement a doublé ou même triplé.

L'une des plus grandes réussites de l'ALÉ a été l'augmentation de l'investissement étranger direct. Nous nous attendions à ce que ce soit le résultat logique de l'accord de libre-échange.

Le sénateur Grafstein: Je ne veux pas discuter de la question avec le ministre, mais d'après les témoignages que nous avons reçus, l'analyse statistique n'est pas complète. Nous avons des preuves anecdotiques des réussites et des échecs. Tous les détracteurs de l'ALÉ estiment que les modèles statistiques ne sont pas suffisamment précis pour nous permettre de tirer des conclusions objectives. Je ne désire pas entrer dans une discussion sur ce sujet. Ce n'est qu'une remarque en passant.

M. Wilson: Mon témoignage n'est pas anecdotique. Il se fonde sur les chiffres de Statistique Canada, sur des données empiriques.

Le sénateur Bolduc: Depuis février dernier?

M. Wilson: Oui.

Le sénateur Grafstein: Les chiffres du Sénat et les vôtres ne sont pas les mêmes. Je ne veux pas me lancer dans une discussion sur ce sujet. J'aimerais que nous concentrons notre attention sur cet accord.

M. Frenzel a dit que pour amener le Congrès à relâcher son opposition à l'accord sur les normes du travail, l'administration américaine pourrait offrir un programme d'adaptation de la main-d'oeuvre assez généreux. Il a été question de 30 milliards de dollars. A-t-on parlé d'offrir ce genre de programme au Canada?

M. Wilson: Nous révisons continuellement les programmes d'adaptation que nous avons déjà. Nous les avons réexaminés après l'accord de libre-échange. La Commission Grandpré a formulé des recommandations qui ont donné lieu à la création de la Commission canadienne de mise en valeur de la main-d'oeuvre et à une augmentation importante des fonds disponibles pour la formation. Toutefois, les entreprises directement touchées par l'accord de libre-échange n'ont pas eu accès à ces fonds parce qu'il est parfois très difficile

[Text]

agreement, a global change, a recession, or whatever. They advised against a specifically targeted FTA program. We have responded to that.

The result is that today, if you look at the adjustment programs in Canada and the United States — that is, if you adjust for the size of the economy — the programs in Canada are two to three times more generous than those in the United States, depending on how you define them. We do not have any plans because of that and because the relationship of Mexico to Canada or of Mexican trade to the Canadian economy will not be greatly affected. We do not think there will be a major incremental adjustment requirement. But we are continually reviewing these. In the December Economic Statement an increase of \$300 million in training funds was announced by Don Mazankowski. You should put those questions to Mr. Valcourt. I can give you more answers, but it is more in his field of activity.

Senator Stollery: I am not one of those whose primary interest is in the environmental problems that exist. I would not consider myself an environmental activist. The labour issues are self-evident, but it is not a primary concern of mine. What concerns me is what I thought our previous witness also felt was important, namely, the geopolitical aspect of this agreement. I seem to be one of the few people who does think that is important.

I believe a free trade agreement is more than just a trade agreement. I am in favour of more trade with Mexico and with any of our partners. When you made one of your pronouncements not long ago from Venezuela I could not help reflect when I saw the report that there had been two attempted coups in Venezuela.

Mr. Wilson: Venezuela?

Senator Stollery: Yes. That was the by-line in the article I read a few weeks ago. There have been two attempted coups in Venezuela.

Mr. Wilson: I though you said Argentina.

Senator Stollery: No. There were two attempted coups d'états and last week the way was cleared to impeach the president of Venezuela. Yesterday there was a military coup in Guatemala, the first country south of Mexico.

If my proposition is correct — and you may disagree with it — namely, that free trade agreements are nothing more than trade agreements, then my proposition is of no interest.

[Traduction]

d'établir si un travailleur est mis à pied à cause d'un accord de libre-échange, d'un changement à l'échelle mondiale, d'une récession ou d'autres facteurs. Le conseil s'est prononcé contre un programme spécialement conçu en fonction de l'ALÉ. Nous avons suivi ce conseil.

En fin de compte, si vous prenez les programmes d'adaptation qui existent actuellement au Canada et aux États-Unis, en tenant compte de l'importance respective de l'économie, les programmes canadiens sont deux à trois fois plus généreux que ceux des États-Unis, selon la façon dont vous les définissez. Nous n'avons pas de projet à cet égard pour cette raison et parce que les rapports entre le Mexique et le Canada ou les échanges commerciaux entre nos deux pays ne vont pas beaucoup changer. Nous ne croyons pas qu'il sera nécessaire de faire beaucoup plus sur le plan de l'adaptation de la main-d'œuvre. Mais nous réexaminons continuellement ces programmes. Don Mazankowski a annoncé une augmentation de 300 millions de dollars des fonds consacrés à la formation dans son énoncé économique de décembre. Vous devriez poser ces questions à M. Valcourt. Je peux vous donner des réponses plus précises, mais cela relève davantage de son ministère.

Le sénateur Stollery: Je ne m'intéresse pas particulièrement aux problèmes environnementaux. Je ne me considère pas comme un écologiste. Les problèmes touchant le travail sautent aux yeux, mais ce n'est pas ma première préoccupation. Ce qui m'intéresse surtout, comme notre témoin précédent aussi, je pense, c'est l'aspect géopolitique de cet accord. Apparemment, je suis l'une des rares personnes à y attacher de l'importance.

Je crois qu'un accord de libre-échange n'est pas un simple accord commercial. Je suis pour le développement de nos échanges commerciaux avec le Mexique et nos autres partenaires. Quand vous avez fait l'une de vos déclarations, il n'y a pas très longtemps, au Venezuela, je n'ai pas pu m'empêcher de réfléchir à la question en apprenant qu'il y avait eu deux tentatives de coup d'État dans ce pays.

M. Wilson: Au Venezuela?

Le sénateur Stollery: Oui. C'est ce que disait l'article que j'ai lu il y a quelques semaines. Il y a eu deux tentatives de coup d'État au Venezuela.

M. Wilson: Je croyais que vous aviez parlé de l'Argentine.

Le sénateur Stollery: Non. Il y a eu deux tentatives de coup d'État et, la semaine dernière, des dispositions ont été prises pour destituer le président du Venezuela. Hier, il y a eu un putsch militaire au Guatemala, le premier pays au sud du Mexique.

Si l'hypothèse que j'ai émise est exacte — mais si vous n'êtes pas d'accord — autrement dit, si vous pensez que les accords de libre-échange ne sont rien d'autre que des accords commerciaux, cette hypothèse ne présente plus d'intérêt.

[Text]

The Prime Minister has talked about the Soviet Union and how much we support democracy. Why have we abandoned that position when dealing with Mexico?

Mr. Wilson: Abandoned what position?

Senator Stollery: Mexico does not have a democratic regime and the distribution of income figures that we have looked at in this committee, which are provided by the World Bank, bear out the proposition that roughly 20 or 30 per cent of the people get 80 per cent of the income. The evidence given to our committee indicates that has changed for the worse.

The Americans are participating in this for their own geopolitical reasons. They have always had these concerns with the hemisphere, and so on, which have never been our concerns. But we have now been dragged into this. Why are we not taking more of a public position on the political situation in Mexico and our support for democracy, as we have been doing with the Soviet Union?

Mr. Wilson: When you talked about geopolitical considerations, I thought you were going in another direction. The geopolitical considerations here are important. If there is not a free trade agreement with Mexico, then there will be a great let down in that country and a negative impact on U.S.-Mexican relationships.

Senator Stollery: What about Canadian-Mexican relationships?

Mr. Wilson: Let me finish my answer and you will have a complete answer. That would have a broader impact than just on U.S.-Mexico relations. I am answering that question in the context that you referred to Mr. Frenzel's comments earlier.

If we are able to complete an agreement with Mexico, that will have an favourable impact on economic policies in Mexico as well as in other competing Latin American countries. It will raise the standards of economic policy. Through that you will have an improvement in the human rights policies and in the broad political stability in that region of the world.

I agree with you. I am interested in geopolitical reasons. There are powerful geopolitical reasons for us to complete this agreement.

The question of human rights in Mexico is something that has been of concern not only to the government and to others but also to the current administration in Mexico. President Salinas is the first president in Mexico to admit that they do have a problem. He formed a human rights commission in 1990. They have investigated 15,000 cases over the last two-and-one-half years. There has been a substantial number

[Traduction]

Le premier ministre a parlé de l'Union soviétique et de notre appui à la démocratie. Pourquoi avons-nous renoncé à cette position vis-à-vis du Mexique?

M. Wilson: Renoncé à cette position?

Le sénateur Stollery: Le Mexique n'a pas un régime démocratique et d'après les chiffres de la Banque mondiale concernant la répartition du revenu, à peu près 30 ou 40 p. 100 de la population se partage 80 p. 100 du revenu national. D'après les témoignages que nous avons entendus, la situation n'a fait qu'empirer.

Les Américains participent à cet accord pour leurs propres raisons géopolitiques. Ils ont toujours eu, vis-à-vis de l'hémisphère, des préoccupations qui n'ont jamais été les nôtres. Mais nous nous sommes laissés entraîner dans tout cela. Pourquoi ne pas prendre publiquement position à l'égard de la situation politique au Mexique et affirmer notre soutien à la démocratie, comme nous l'avons fait pour l'Union soviétique?

M. Wilson: Quand vous avez parlé des considérations géopolitiques, j'ai cru que vous vous dirigiez dans une autre direction. Les considérations géopolitiques sont importantes dans ce dossier. Si nous n'avons pas d'accord de libre-échange avec le Mexique, ce pays aura le sentiment d'être abandonné et cela aura des répercussions négatives sur les relations américano-mexicaines.

Le sénateur Stollery: Et qu'en est-il des relations canado-mexicaines?

M. Wilson: Permettez-moi de terminer ma réponse. Cela n'aura pas seulement des répercussions sur les relations entre les États-Unis et le Mexique. Si je vous donne cette réponse c'est parce que vous avez mentionné les observations faites tout à l'heure par M. Frenzel.

Si nous pouvons conclure un accord avec le Mexique, cela aura des répercussions favorables sur la politique économique du Mexique et des autres pays d'Amérique latine. Les normes de la politique économique s'en trouveront relevées. Une amélioration de la politique à l'égard des droits de la personne s'ensuivra, de même qu'une amélioration de la stabilité politique générale dans cette région du monde.

Je suis d'accord avec vous. Je m'intéresse aux raisons géopolitiques. Nous avons d'excellentes raisons géopolitiques de conclure cet accord.

La question des droits de la personne au Mexique préoccupe non seulement notre gouvernement et d'autres personnes, mais également le gouvernement actuel du Mexique. Le président Salinas est le premier président de ce pays à reconnaître l'existence d'un problème à cet égard. Il a créé une commission des droits de la personne en 1990. Cette commission a enquêté sur 15 000 cas depuis deux ans et demi.

[Text]

because people have felt that they could come forward and that they would now have a fair hearing. This government has made quite a strong effort in this area. If there is not a free trade agreement involving the United States, Canada and Mexico, it might set back that whole effort.

On the question of democracy — the political reforms they have introduced, plus the results in elections, for example in Chihuahua, the largest or second largest state — the PRI, the governing party, lost the election which was quite a jolt to them. That is an indication that you do have a democracy.

Senator Stollery: Is that the state where the so-called elected candidate was asked to step down by the president?

Mr. Wilson: No, Mr. Weekes tells me that is not so.

Senator Stollery: Given the direction of the Government of Canada policy on this kind of issue, I can only draw from that that we should make more free trade agreements autocracies because it is helpful to the system, and the autocracy will then be encouraged to step down instead of using the agreement as an excuse to maintain its power.

Senator Bosa: As one of your constituents, I hope you will be as straightforward in your answers to me as you were with others.

The administration's agenda with respect to side deals is designed primarily because it is perceived that there will be some problems with the NAFTA between the United States and Mexico. Should we not be there to see whether it will affect us rather than going ahead and approving this legislation without having any say with regard to the side deals that will take place after we have passed the legislation?

Mr. Wilson: Let me be quite clear with you, senator. We signed the NAFTA agreement in December. We think it is a good agreement. We are prepared to go ahead with that agreement prior to any discussion of the side agreements.

As I indicated, we tried to get the concept of side agreements accepted by the previous administration. It was not. In the end, we completed a NAFTA with which we were quite comfortable. We thought it was a good deal for Canada and Canadians. We felt that the access to the Mexican market, the improvements to the FTA and the impact this would have on Canada as a place to invest were all good reasons to approve it.

The legislation that is now winding its way through the House of Commons is to implement that agreement. We do not feel that we must have, as the U.S. administration does, those side agreements as a condition for approving the deal that we signed in December. However, the last clause in the legislation is a clause which states that this legislation will not

[Traduction]

Ces cas ont été très nombreux parce que les gens estimaient que leurs plaintes seraient entendues. Le gouvernement a fait de gros efforts dans ce domaine. En l'absence d'accord de libre-échange entre les États-Unis, le Canada et le Mexique, tous ces efforts pourraient être réduits à néant.

Pour ce qui est de la démocratie, des réformes politiques ont été apportées et à cela s'ajoutent les résultats des élections. Par exemple, à Chihuahua, l'État le plus grand ou le deuxième par ordre d'importance, le parti au pouvoir, le PRI, a perdu les élections ce qui l'a beaucoup ébranlé. Cela montre qu'il y a une démocratie.

Le sénateur Stollery: Est-ce l'État où le président a demandé au candidat élu de renoncer à son siège?

M. Wilson: Non, M. Weekes me dit que non.

Le sénateur Stollery: Étant donné l'orientation de la politique canadienne à cet égard, je peux seulement en conclure que nous devrions signer davantage d'accords de libre-échange avec les dictatures, car cela va les inciter à céder le pouvoir au lieu de s'y maintenir en invoquant l'accord.

Le sénateur Bosa: Comme je suis l'un de vos électeurs, j'espère que vous allez me répondre de façon aussi directe qu'aux autres.

Si l'administration américaine veut conclure des accords parallèles c'est surtout parce que l'ALÉNA pose certains problèmes entre les États-Unis et le Mexique. Ne devrions-nous pas nous demander si cela ne va pas nous toucher au lieu d'adopter ce projet de loi sans tenir compte des accords parallèles qui seront conclus une fois la loi adoptée?

M. Wilson: Sénateur, je tiens à bien préciser que nous avons signé l'ALÉNA en décembre. Nous pensons que c'est un bon accord. Nous sommes prêts à le mettre en oeuvre avant même qu'il ne soit question d'accords parallèles.

Comme je l'ai dit, nous avons essayé de faire accepter le principe des accords parallèles par le gouvernement américain précédent. Il ne l'a pas fait. En fin de compte, nous avons élaboré un ALÉNA dont nous étions satisfaits. À notre avis, il s'agissait d'un bon accord pour le Canada et les Canadiens. Il nous ouvre l'accès au marché mexicain, il améliore l'ALÉ et il aura des répercussions positives sur l'investissement au Canada, ce qui nous semblait être autant de bonnes raisons de l'approuver.

Le projet de loi qui est actuellement devant la Chambre des communes vise à mettre cet accord en oeuvre. Contrairement au gouvernement des États-Unis, nous ne croyons pas nécessaire de conclure les accords parallèles avant de ratifier l'accord que nous avons signé en décembre. Néanmoins, le dernier article du projet de loi porte qu'il n'entrera pas en

[Text]

come into force until we have been notified that the other two countries have completed comparable legislation.

We are in a position now where we can go ahead with this legislation. Canadian companies can make plans to take advantage of the improved access to the Mexican market. The legislation deals with any uncertainty that some of these improvements to the FTA will not come into force. We are able to move ahead with this legislation and address the sort of uncertainty that we in Canada can control. I think that sends positive signals to the United States and Mexico that we are there.

Senator Bosa: It would appear that the Americans are concerned about surges in certain sectors which, with a side deal, they will be able to control. Do we have such a provision in the agreement? How can we cope with such a situation, for instance, if they started to dump goods on the Canadian market which was not foreseen would be dumped on our market?

Mr. Wilson: We feel the surges provision within the FTA and the NAFTA are good provisions. They have served us well in our experience under the FTA. We see no reason why they should not continue to serve as well under the NAFTA.

The United States has indicated that it feels there are ways that these can be improved upon. Their concern is exclusively with regard to surges coming from Mexico into the United States. If there are ways that they can improve, fine, we are happy to do that. But it has been said by all that we are not supportive of reopening the NAFTA. That negotiation is completed.

Senator Bosa: In answer to a question put by the chairman you said that if the Mexicans do not comply with certain environmental or labour concerns, we will not retaliate by using our trade with them in order to force them to comply. What other teeth are there to convince them to desist in what they are doing?

Mr. Wilson: Let me respond in two or three ways to that question, senator.

First, I think all three countries are committed to enforcing their laws and improving the enforcement experience. Certainly, Mexico, which has had a problem of enforcement, is committed to improving that enforcement.

The second point is that there are ways through negotiation and dialogue among the three negotiating teams to assure ourselves that compliance will be appropriate. That is what we pay these negotiators the big bucks for. That is what I hope we will be asking them.

[Traduction]

vigueur avant que les deux autres pays n'aient adopté une loi similaire.

Nous sommes maintenant en mesure de donner suite à cette loi. Les entreprises canadiennes peuvent se préparer à profiter de l'ouverture du marché mexicain. La loi permet de dissiper les incertitudes quant à l'application de certaines des améliorations apportées à l'ALÉ. Ce projet de loi nous permet de dissiper les incertitudes contre lesquelles nous pouvons faire quelque chose. Je crois que cela envoie un message positif aux États-Unis et au Mexique.

Le sénateur Bosa: Apparemment, les Américains s'inquiètent de l'augmentation subite des importations dans certains secteurs qu'un accord parallèle leur permettrait de limiter. Y a-t-il une disposition à cet égard dans l'accord? Comment pourrions-nous faire face à ce genre de situation, par exemple si les Américains commencent à vendre à vil prix, sur le marché canadien, des marchandises pour lesquelles cette éventualité n'avait pas été envisagée?

M. Wilson: À notre avis, les dispositions de l'ALÉ et de l'ALÉNA concernant l'augmentation subite des importations sont satisfaisantes. Elles ont donné de bons résultats jusqu'ici. Nous ne voyons aucune raison pour qu'elles n'en donnent pas également dans le cadre de l'ALÉNA.

Les États-Unis ont dit qu'à leur avis il était possible d'améliorer ces dispositions. Leurs inquiétudes portent exclusivement sur l'augmentation subite des importations en provenance du Mexique. S'ils peuvent améliorer les choses sur ce plan, tant mieux pour eux. Mais toutes les parties ont bien dit qu'il n'était pas question de rouvrir l'ALÉNA. Les négociations sont terminées.

Le sénateur Bosa: En réponse à une question du président, vous avez dit que si les Mexicains ne se conformaient pas à certaines normes environnementales ou normes du travail, nous ne prendrions pas de sanction commerciale pour les obliger à le faire. Quels autres moyens avons-nous de les convaincre?

M. Wilson: Il y a deux ou trois moyens de le faire, sénateur.

Premièrement, les trois pays se sont engagés à appliquer leurs lois et à mieux les faire respecter. Le Mexique, où l'application pose un problème, est déterminé à améliorer les choses sur ce plan.

Deuxièmement, les trois équipes de négociation peuvent s'entendre pour faire en sorte que l'application soit satisfaisante. Voilà pourquoi nous payons très cher nos négociateurs. J'espère que c'est ce que nous leur demanderons.

[Text]

The third point is one on which the environmental and labour groups are starting to reflect on. If there are to be trade sanctions, which could be quite onerous, that reduces the incentive to increase your standards. The higher your standards are the more you are exposed to a trade sanction which can disrupt trade between your country and one or other of the NAFTA countries. Therefore, there is a perverse element here to this desire to have trade sanctions. That is why we feel it is more appropriate to try to keep the compliance element of this more targeted on the problem area, which would be the environment or labour.

The Chairman: In discussing the side deals, the emphasis has been on the environmental side deal. Concerning the labour side deal, can you tell us specifically what topics have come up? What about minimum wages? What about hours of work? What about child labour? What are the substantive considerations in a potential side deal on labour matters?

Senator Bosa: You are putting a supplementary, Mr. Chairman.

The Chairman: I thought you had concluded. Please go ahead, Mr. Wilson. We will come back to Senator Bosa.

Senator Bosa: I have just one more question.

The Chairman: Go ahead, Senator Bosa.

Senator Bosa: The minister stated that investment has flowed into Canada in great amounts since we signed the free trade agreement. I am wondering where that investment went. Did it go into job-creating enterprises? Did it go into buying debentures and bonds to finance our deficit and national debt?

Mr. Wilson: I was referring to direct investment which is equity investment into companies. Using your expression, they are job-creating entities as opposed to the purchase of government debt. It was that foreign direct investment to which I was referring. That has been positive to the Canadian economy and brings with it technology, management know-how, access to markets and all the good things we are trying to encourage here.

Let me respond to your question on labour, Mr. Chairman. The preamble in the NAFTA refers to improving working conditions and living standards. The main focus is on how cooperative efforts among the three countries can contribute to that objective.

You asked some specific questions to which I will let Mr. Weekes respond. However, the general approach in the discussions on labour have been to enhance what is meant by the preamble.

[Traduction]

Pour ce qui est du troisième point, les écologistes et les syndicalistes commencent à réfléchir à la question. S'il y a des sanctions commerciales, qui risquent d'être très coûteuses, vous n'êtes pas porté à relever vos normes. Plus vos normes sont élevées, plus vous vous exposez à des sanctions commerciales risquant de compromettre les échanges commerciaux entre votre pays et l'un ou l'autre de vos partenaires. Par conséquent, les sanctions commerciales sont une arme à double tranchant. Voilà pourquoi il vaut mieux, selon nous, essayer de mieux cibler les instruments d'application sur le secteur qui pose problème et qui serait l'environnement ou le travail.

Le président: Lorsqu'on a parlé des accords parallèles, on a insisté sur l'accord concernant l'environnement. En ce qui concerne l'accord parallèle sur le travail, pourriez-vous nous dire quels sujets ont été abordés? Qu'en est-il du salaire minimum? Des heures de travail? Du travail des enfants? Quelle serait la teneur d'un accord parallèle dans le domaine du travail?

Le sénateur Bosa: Vous posez une question supplémentaire, monsieur le président.

Le président: Je croyais que vous aviez terminé. Allez-y, monsieur Wilson. Nous reviendrons au sénateur Bosa.

Le sénateur Bosa: Je n'ai qu'une question de plus.

Le président: Allez-y, sénateur Bosa.

Le sénateur Bosa: Le ministre a dit qu'il y avait eu beaucoup de nouveaux investissements au Canada depuis la signature de l'accord de libre-échange. Je me demande où est allé cet argent. Est-ce dans des entreprises créatrices d'emplois? Est-ce dans l'achat de débentures et d'obligations pour financer notre déficit et notre dette nationale?

M. Wilson: Je parlais de l'investissement direct c'est-à-dire dans le capital-action d'entreprises. Pour reprendre votre expression, il s'agit d'entreprises créatrices d'emplois. C'est là qu'est allé cet argent au lieu de servir à racheter la dette du gouvernement. Je parlais donc de l'investissement étranger direct. Il a eu des effets positifs sur l'économie canadienne et il s'accompagne de la technologie, du savoir-faire, de l'accès aux marchés et de toutes les choses positives que nous essayons de favoriser.

Permettez-moi de répondre à votre question sur le travail, monsieur le président. Le préambule de l'ALÉNA prévoit l'amélioration des conditions de travail et du niveau de vie. Il s'agit surtout de voir comment les trois pays peuvent coopérer pour atteindre cet objectif.

Vous m'avez posé des questions précises auxquelles je vais demander à M. Weekes de répondre. Néanmoins, les négociations sur le travail visaient à apporter les améliorations évoquées dans le préambule.

[Text]

Mr. Weekes: First, it is clear in some respects that we have differing proposals as to what is on the table. Let me address where we share common elements in all three countries, in terms of the kind of agreement we are trying to put together.

As you may be aware, we have had a memorandum of understanding on labour matter exchanges with Mexico, as has the United States, which provided for an exchange of information on know-how on workplace safety and other related matters. One aspect of the agreement would be picking up on these elements of cooperation, providing for the establishment of a ministerial commission with a supporting secretariat which would assist the parties in further promoting these kind of cooperative exchanges and which would be designed to improve labour standards in the three countries.

At another level, attention has been given to encouraging and promoting compliance or enforcement with domestic legislation. The position being taken by the three countries is that, basically, the starting point for this process has to be the existing legislation in the three countries. Labour Canada has done a comparative study of the labour legislation in the three countries which, interestingly, shows that the labour legislation in Mexico is of a high standard when you come to things such as child labour, work weeks, pregnancy leave and a whole range of other matters. In fact, in some respects the labour legislation on the books in Mexico is probably of a higher standard than that in the United States, at least in certain parts of the United States.

Part of the work would be to see how this agreement could encourage and promote greater compliance with the respective national laws in the three countries. Of course, in Canada, most of the jurisdiction in labour is at the provincial level. Thus, it is a special case in this country which gives us an added challenge when we take our position to the bargaining table.

I think all three countries have agreed to work cooperatively on this. The only place where you begin to get into the differences is when you look at what happens if this positive approach to compliance is not working. What sort of mechanism should there be for examining whether a country is respecting its obligations under the labour agreement in respect of the kind of undertakings it is making to enforce its national law?

The Chairman: So you are not anticipating a need in Canada for new legislation in order to carry out the terms of the side deals? You would not enter into side deals which would require new legislation; is that correct?

Mr. Wilson: What we are talking about now, senators, should not require us to have new legislation. We do not want to enter into something that requires new legislation.

[Traduction]

M. Weekes: Tout d'abord, à certains égards, nous avons des divergences de vue quant à ce qui doit être négocié. Je vais vous parler des points sur lesquels les trois pays s'entendent pour ce qui est de l'accord que nous essayons de conclure.

Comme vous le savez peut-être, comme les États-Unis, nous avons avec le Mexique un protocole d'entente sur le travail qui prévoyait l'échange de renseignements sur la sécurité au travail et d'autres questions connexes. L'accord renforcerait la coopération à cet égard en prévoyant l'établissement d'une commission ministérielle, assistée par un secrétariat, qui aiderait les parties à améliorer ce genre d'échanges d'information dans le but de rehausser les normes de travail dans les trois pays.

À un autre niveau, nous avons également cherché à favoriser l'application des lois nationales. Les trois pays considèrent que le point de départ de ce processus doit être la législation en vigueur chez eux. Travail Canada a réalisé une analyse comparative de la législation du travail des trois pays qui montre que les normes sont élevées au Mexique en ce qui concerne le travail des enfants, la durée de la semaine de travail, le congé de maternité et tout un éventail d'autres questions. En fait, la législation du travail mexicaine est sans doute plus exigeante, en théorie, que la législation américaine, du moins dans certaines régions des États-Unis.

Il s'agit de voir comment cet accord pourrait favoriser et promouvoir une meilleure application des lois nationales des trois pays. Bien sûr, au Canada, la législation du travail relève en majeure partie des provinces. Par conséquent, cela nous cause des difficultés supplémentaires pour prendre position à la table de négociation.

Je crois que les trois pays ont accepté de coopérer dans ce domaine. Les divergences de vue portent uniquement sur les mesures à prendre en cas de non-application. Quels sont les mécanismes à mettre en place pour déterminer si un pays respecte bien les obligations que lui confère l'accord sur le travail et tient ses engagements à appliquer sa législation nationale?

Le président: Vous ne pensez donc pas que le Canada devra adopter de nouvelles lois pour appliquer les modalités des accords parallèles? Vous n'allez pas conclure d'accords parallèles qui nous obligeraient à légiférer, n'est-ce pas?

M. Wilson: Les accords dont il est question pour le moment ne nous obligeraient pas à adopter de nouvelles lois. Nous ne voulons pas d'accords qui nous obligeraient à le faire.

[Text]

Let me be open with you. These two areas have combined jurisdiction between the provinces and the federal government. We do not want to enter into agreements that would impose any onerous requirements on the provinces in the legislative sense. We are consulting with them in very open ways to develop our position on the two side agreements.

The Chairman: Minister, I have a problem. I do not know whether to call it a procedural problem or a constitutional problem. Perhaps it is a little bit of both.

The government is asking the House of Commons and then the Senate to pass this bill. As you have pointed out, the bill will not come into effect unless there is an order by the Governor in Council, and such an order is not to be made unless the Governor in Council is satisfied that the governments of the other two parties have taken satisfactory steps to implement the agreement.

We were told earlier today that the United States will not implement the agreement without the side deals. I guess the question would be how significant those side deals will be.

Let us suppose that this bill receives Royal Assent. Then let us suppose that the government of the United States says, "We regard the agreement and appropriate side deals as one package, not formally but politically, so that for our purposes here in the United States, this is one package." Are we to conclude that, if the U.S.A. insisted on effective trade sanctions, the government of Canada would not agree to the side deals and would not utter the order to bring this act into effect?

Mr. Wilson: You have injected a very small but very powerful word into that question, which makes it very difficult to respond to. That word is "if". I cannot answer that question until I know what the "if" is, and I will not know that until some time in the future.

The Chairman: That is the exact problem that confronts me. You are asking Parliament to confer upon a government, and I look ahead and I can see two possible changes of government before that section of the bill could become operative. Within a few weeks there will be a new government; the Campbell government, the Charest government, who knows? Then there will be an election followed perhaps by a Liberal or an NDP government.

On whom is Parliament conferring the authority to decide what side deals are acceptable to Canada? We were told yesterday in this committee by the Business Council on National Issues that side deals with sanctions would trench upon sovereignty. I take it they meant that such deals might

[Traduction]

Je veux être franc avec vous. Ce sont là deux domaines dont les provinces et le gouvernement fédéral se partagent la responsabilité. Nous ne voulons pas conclure d'accords qui imposeraient des obligations trop exigeantes aux provinces, sur le plan législatif. C'est en consultant les gouvernements provinciaux que nous préparons notre position à l'égard des deux accords parallèles.

Le président: Monsieur le ministre, je me trouve devant un problème. Je ne sais s'il s'agit d'un problème de procédure ou d'un problème constitutionnel. Il y a peut-être un peu des deux.

Le gouvernement demande à la Chambre des communes puis au Sénat d'adopter ce projet de loi. Comme vous l'avez indiqué, le projet de loi n'entrera pas en vigueur tant que le gouverneur en conseil n'aura pas pris un décret, ce qu'il fera uniquement s'il est convaincu que le gouvernement des deux autres pays ont pris les mesures nécessaires à la mise en oeuvre de l'accord.

On nous a dit tout à l'heure que les États-Unis exigeaient des accords parallèles. Il faudrait se demander quelle sera l'importance des accords parallèles en question.

Supposons que ce projet de loi soit adopté et reçoive la sanction royale. Supposons qu'ensuite le gouvernement des États-Unis dise que même si, officiellement, l'accord et les accords parallèles ne forment pas un tout, du point de vue politique, c'est ainsi qu'il les considère. Si ces accords parallèles prévoient des sanctions commerciales, le gouvernement canadien considérera-t-il que les États-Unis n'auront pas pris les mesures nécessaires à la mise en oeuvre de l'accord et s'abstiendra-t-il de prendre le décret permettant l'entrée en vigueur de cette loi?

M. Wilson: Vous avez utilisé un tout petit mot, mais à cause duquel il est très difficile de répondre à cette question. C'est le mot «si». Je ne peux pas répondre à votre question tant que je ne serai pas fixé sur ce «si» et ce ne sera pas avant un certain temps.

Le président: C'est justement là que je vois un problème. Si vous demandez au Parlement de conférer ce pouvoir au gouvernement, j'entrevois la possibilité de deux changements de gouvernement avant que cet article n'entre en vigueur. D'ici quelques semaines, nous aurons un nouveau gouvernement, le gouvernement Campbell ou le gouvernement Charest, on ne sait pas. Il y aura ensuite des élections et peut-être aurons-nous un gouvernement néo-démocrate ou libéral.

À qui le Parlement confère-t-il le pouvoir de décider si les accords parallèles sont acceptables pour le Canada? Les représentants du Conseil canadien des chefs d'entreprises nous ont déclaré, hier, que des accords parallèles assortis de sanctions mettrait notre souveraineté en jeu. Sans doute

[Text]

touch their pocket-books. Sovereignty, of course, shelters many interests.

To what government would we be conferring the power to decide whether or not to go ahead? Clearly, it is not the present government.

Mr. Wilson: The government of Canada has signed a trade agreement, and it is simply asking Parliament to legislate changes to existing pieces of legislation which flow from that agreement. If, as you suggested in your question, the other two countries do not pass comparable legislation, then this legislation will not proceed, but the Governor in Council may proclaim the act.

The Chairman: But the government is now involved in intense negotiation.

Mr. Wilson: We have completed the negotiation on the free trade agreement. That is a separate consideration.

The Chairman: We understand that.

Mr. Wilson: But that is a very important consideration.

The Chairman: Are you saying that the outcome of the negotiation on the side deals is irrelevant to the proclamation of this act? If it is, why not proceed immediately?

Mr. Wilson: Because we cannot. This legislation will not come into force until the other two countries bring forward their legislation, but we regard the FTA and the legislation flowing from that as separate from the side agreements.

Let me put it another way. If we did not get the side agreements, we would still want to proceed with this.

The Chairman: I understand, but I suspect that you are not the principal demandeur in the case of the side agreements. You would be quite prepared to go ahead with the agreement as is.

Mr. Wilson: Yes, we have made that very clear, but if we can improve upon the agreement with side agreements, then that is great; well and good.

The Chairman: But then Parliament is putting it in the hands of a government to decide whether it can go ahead with the side agreements which are acceptable to the other partners. We know that NAFTA will not go ahead unless both the agreement is approved and the side deals are approved by the Congress of the United States. That is the problem I have. We do not know who will be the government on whom we are being asked to confer this important decision about side deals, which we have been told entails sovereignty.

Mr. Wilson: You will know exactly what you are doing with the 23 different acts of Parliament that are affected by this legislation. That is what you are being asked to do.

[Traduction]

voulaient-ils dire que de tels accords menaceraient leur portefeuille. La souveraineté protège évidemment de nombreux intérêts.

À quel gouvernement conférerions-nous le pouvoir de décider d'aller ou non de l'avant? Ce n'est certainement pas au gouvernement actuel.

M. Wilson: Le gouvernement canadien a signé un accord commercial et demande simplement au Parlement de modifier certaines lois existantes à la suite de cet accord. Si, comme vous l'avez laissé entendre, les deux autres pays n'adoptent pas une loi similaire, ce projet de loi ne sera pas mis en oeuvre, mais le gouverneur en conseil pourra quand même proclamer la loi.

Le président: Mais le gouvernement participe actuellement à des négociations intenses.

M. Wilson: Nous avons terminé les négociations sur l'accord de libre-échange. Il s'agit d'accords distincts.

Le président: Nous comprenons cela.

M. Wilson: Mais ce sont des accords très importants.

Le président: Êtes-vous en train de dire que l'issue des négociations sur les accords parallèles est sans rapport avec la proclamation de cette loi? Si c'est le cas, pourquoi ne pas la faire immédiatement?

M. Wilson: Parce que nous ne le pouvons pas. Cette loi n'entrera pas en vigueur avant que les deux autres pays n'adoptent une loi semblable, mais nous considérons que l'accord de libre-échange est distinct des accords parallèles.

Autrement dit, si nous n'arrivons pas à conclure les accords parallèles, nous allons quand même donner suite à l'ALÉNA.

Le président: Je comprends, mais je suppose que vous n'êtes pas le principal demandeur en ce qui concerne les accords parallèles. Vous seriez prêt à mettre en oeuvre l'Accord tel qu'il est.

M. Wilson: Oui, nous l'avons dit bien clairement, mais si nous pouvons l'améliorer grâce à des accords parallèles, ce sera encore mieux.

Le président: Mais le Parlement va donc laisser le gouvernement décider d'accepter ou non des accords parallèles qui satisferont nos deux autres partenaires. Nous savons que l'ALÉNA ne sera pas mis en oeuvre à moins qu'il ne soit approuvé et que les accords parallèles ne soient également approuvés par le Congrès américain. C'est là que je vois un problème. J'ignore qui sera le gouvernement auquel on nous demande de conférer le pouvoir de prendre cette importante décision au sujet des accords parallèles qui, nous dit-on, touchent notre souveraineté.

M. Wilson: Vous saurez exactement quelles modifications vous allez apporter aux 23 lois touchées par cet accord. Voilà ce que nous vous demandons de faire.

[Text]

The Chairman: But we are also being asked to confer upon the government — a government — the right to decide whether or not to proclaim the Act.

Mr. Wilson: Let me step back from this totally. Forget this completely. We have entered into agreements with Mexico on both the environment and labour. We have entered into agreements with the United States on the environment respecting the Great Lakes and clean air. My recollection is that there was no parliamentary debate on those, no legislation flowed from them, but the government of the day had the authority and the responsibility to enter into those agreements if it felt that those were appropriate agreements.

Now you are drawing a linkage between the ability of a government to enter into an international agreement on the environment with a piece of legislation, and I am saying to you that that piece of legislation is a good piece of legislation to proceed on its own. If, in addition to that, we can do something to improve the capacity of the three countries to cooperate in the environment or in labour, which I would have thought is a very positive thing, that is a bonus. I do not see the risk about which you seem to be concerned.

Senator Ghitter: If this bill is passed but the act is not proclaimed, does it have to be proclaimed before an election is called or is it lost?

Mr. Wilson: It could be proclaimed any time. I will let the legal branch answer that question.

Mr. Konrad von Finckenstein, Assistant Deputy Attorney General, Department of Justice: Once the bill has received Royal Assent it is up to the Governor in Council to proclaim it whenever he wants to.

Senator Ghitter: Before or after an election?

Mr. von Finckenstein: Yes.

Senator Ghitter: Clearly within this legislation, if it were passed, the government would have the authority to enter into side agreements without having to come back with new legislation.

Mr. Wilson: This legislation does not confer any authority on the government to enter into side agreements. We can enter into this type of an agreement at any time with or without a NAFTA, as we have already done in the cases of labour and the environment. We have memorandums of understanding in both those instances.

One of the real benefits that the NAFTA has brought is that it has encouraged this type of dialogue, this type of interaction with Mexico, a country with which we have not had a lot of dialogue, particularly on these two types of issues. That is a real benefit which the NAFTA is bringing to us which probably would not have happened had we not had this prospect of a North American free trade agreement.

[Traduction]

Le président: Mais on nous demande également de conférer au gouvernement, ou plutôt à un gouvernement, le droit de décider de proclamer ou non cette loi.

M. Wilson: J'efface tout et je recommence. Nous avons conclu des accords avec le Mexique sur l'environnement et sur le travail. Nous avons conclu des accords avec les États-Unis sur l'environnement en ce qui concerne les Grands Lacs et la pollution atmosphérique. Si je me souviens bien, il n'y a eu aucun débat au Parlement à ce sujet, aucune loi n'en a résulté, mais le gouvernement en place avait le pouvoir et la responsabilité de conclure ces accords s'il les estimait nécessaires.

Vous établissez un rapport entre la capacité d'un gouvernement à conclure une entente internationale sur l'environnement et une loi qui, comme je l'ai dit, est suffisamment satisfaisante pour être appliquée isolément. Si nous pouvons, par-dessus le marché, faire quelque chose pour permettre aux trois pays de mieux coopérer dans le domaine de l'environnement ou du travail, cela me semble encore mieux. Je ne vois pas de quels risques vous parlez.

Le sénateur Ghitter: Si ce projet de loi est adopté, mais si la loi n'est pas proclamée, devra-t-elle l'être avant les élections ou perdra-t-elle toute validité?

M. Wilson: Elle peut être proclamée n'importe quand. Je vais laisser les juristes répondre à cette question.

M. Konrad von Finckenstein, sous-procureur général adjoint, ministère de la Justice: Une fois que le projet de loi aura reçu la sanction royale, le gouverneur en conseil pourra le proclamer quand il le voudra.

Le sénateur Ghitter: Avant ou après les élections?

M. von Finckenstein: Oui.

Le sénateur Ghitter: Aux termes de ce projet de loi, si celui-ci est adopté, le gouvernement pourra certainement conclure des accords parallèles sans avoir à présenter une nouvelle loi.

M. Wilson: Cette loi ne confère aucun pouvoir au gouvernement pour conclure des accords parallèles. Nous pouvons conclure ce genre d'accords n'importe quand, avec ou sans l'ALÉNA, comme nous l'avons déjà fait dans le cas du travail et de l'environnement. Nous avons des protocoles d'entente dans ces deux domaines.

L'un des véritables avantages de l'ALÉNA est qu'il a favorisé ce genre de dialogue et d'interaction avec le Mexique, un pays avec lequel nous n'avions pas beaucoup d'échanges, surtout dans ces deux domaines. C'est là l'un des avantages de l'ALÉNA et il ne se serait sans doute pas matérialisé en l'absence d'un accord de libre-échange nord-américain.

[Text]

Senator Ghitter: So the chairman's concerns really need not be concerns; you could enter into those side agreements right now without NAFTA.

Mr. Wilson: That is true. With respect, the chairman is trying to link the two, and clearly there is a political linkage. However, if the NAFTA collapsed, for example, we could still enter into a labour or environmental agreement with Mexico and the United States as three like-minded countries, if you will.

The Chairman: But then you would have the question as to whether or not those agreements, to be effective in Canada, would require legislation.

Mr. Wilson: But I suggest to you, Mr. Chairman, that that is a separate issue. The environmental agreement into which we entered two and a half years ago may or may not have required legislation, it may or may not have been a subject of debate at the time, but there is no reason whatsoever why we cannot do that quite apart from a NAFTA.

The Chairman: It is good to have legal counsel here. How far can we go to give effect to an international agreement, particularly in the areas of labour and the environment, without legislation?

Mr. Wilson: I will let my legal counsel respond when I get over my head, but in this agreement we are seeking to expand on the already existing memorandum of understanding on labour matters to make it a broader area of cooperation and to try to encourage a higher level of compliance with existing law.

I understand what you are trying to do. You are trying to draw this into a close linkage with the North American free trade agreement. I can understand why you are doing that, but it does not have to be that way. It does not have to be a legislative requirement.

Mr. von Finckenstein: Senator, it depends very much on what is in the labour agreement. First of all, it depends on whether the agreement provides that the obligations extend to the provinces or not. If it does provide that the obligations extend to the provinces, and if in order to implement the obligations legislation is required, the federal government has two choices; either it puts in what is called a "federal state clause" providing that it does bind those provinces which enact the necessary legislation or, alternatively, it gets the provinces to come to the table and, as part of the Canadian position, agree that they will implement the necessary legislation. Clearly we cannot legislate in an area which is of purely provincial jurisdiction. It all comes back to what obligation Canada assumes in the agreement.

[Traduction]

Le sénateur Ghitter: Le président n'a donc pas vraiment lieu de s'inquiéter. Vous pourriez déjà conclure ces accords parallèles même sans l'ALÉNA.

M. Wilson: C'est vrai. Je crois que le président essaie d'établir un rapport entre les deux, mais c'est un rapport purement politique. Si l'ALÉNA n'aboutissait pas, par exemple, nous pourrions toujours conclure un accord sur le travail ou l'environnement avec le Mexique et les États-Unis, un accord entre trois pays partageant les mêmes vues, si vous voulez.

Le président: Mais il s'agirait ensuite de voir si, pour pouvoir être appliqués au Canada, ces accords nécessiteraient une mesure législative ou non.

M. Wilson: Néanmoins, monsieur le président, c'est une autre question. Peu importe que l'accord sur l'environnement que nous avons conclu il y a deux ans et demi ait ou non besoin d'une mesure législative ou ait fait ou non l'objet d'un débat, rien ne nous empêche de conclure ce genre d'accord en dehors d'un ALÉNA.

Le président: Il est bon d'avoir des juristes parmi nous. Dans quelle mesure pouvons-nous appliquer une entente internationale, surtout dans le domaine du travail et de l'environnement, sans mesure législative?

M. Wilson: Je laisserai mon conseiller juridique vous répondre lorsque cela dépassera mes compétences, mais dans cet accord, nous cherchons à élargir le protocole d'entente existant sur le travail de façon à élargir notre coopération et d'améliorer l'application de la législation actuelle.

Je vois où vous voulez en venir. Vous essayez d'établir le lien avec l'accord de libre-échange nord-américain. Je comprends vos raisons, mais ce n'est pas nécessairement le cas. Il n'est pas nécessaire de légiférer.

M. von Finckenstein: Sénateur, tout dépend de la teneur de l'entente sur le travail. Tout d'abord, il s'agit de voir si cet accord confère ou non des obligations aux provinces. Si c'est le cas et s'il faut légiférer pour que ces obligations puissent être remplies, le gouvernement fédéral a deux choix: ou bien il insère ce que l'on appelle une «clause d'État fédéral» portant que la loi lie les provinces qui doivent prendre les mesures législatives nécessaires ou il demande aux provinces de participer aux négociations et d'accepter de mettre en oeuvre la législation requise. Nous ne pouvons évidemment pas légiférer dans un domaine qui est du ressort exclusif des provinces. Tout cela dépend des obligations que le Canada assume dans l'accord.

[Text]

Senator Bolduc: You could even make an agreement on education, except that the provinces would have to ratify it.

Mr. von Finckenstein: That is right.

Senator Bolduc: My question relates to another issue. I remember that during the time of ratification of the FTA we did not have any rules concerning subsidies because tactically it was better to have that discussion at GATT. Is it the same? Are we tactically in the same situation?

Mr. Wilson: About three years ago we decided, with the United States, that probably the most productive way we could address this question of developing rules for definition of "subsidy", and so on, would be best done in a multilateral forum. Obviously the GATT is the multilateral forum. Neither of us have changed our mind on that. Indeed, as the GATT has unfolded, the proposals on the table from December 1991 from Mr. Dunkel, provide a subsidy regime which is a good improvement on what we have now. That is one of the benefits we see out of a successful Uruguay Round.

Senator Bolduc: But you did not wish to integrate it into the agreement because it is only a proposal?

Mr. Wilson: To be frank, the United States would be prepared to go that far, as far as the GATT proposal — I am not sure that they would fully accept the GATT proposal on that — in the multilateral context when they are drawing a number of other countries into that broad trade agreement with all the other benefits. However, on a bilateral basis, there is less incentive and encouragement for them to do that. We still feel that is our best opportunity to deal with this issue.

Mr. Weekes: I think that is clear.

The Chairman: I wanted to ask a question on that very point. Article 1907 of the free trade agreement provided for the establishment of a working group that was to develop more effective rules and disciplines concerning the use of government subsidies, et cetera. Are you telling us that the reason that article has been — I will not say forgotten — set aside, is that the GATT proved more promising? Is that the real explanation?

Mr. Wilson: The proposal on the table in the GATT is a very good proposal and would be a very good result from the Canadian standpoint.

The Chairman: That is not the question I asked. Perhaps I was not clear. I am asking you why the working group, under Article 1907, has been shelved?

Mr. Wilson: It is simply what I have just said, that we felt the best result would be gained through the GATT. Let us put

[Traduction]

Le sénateur Bolduc: Vous pourriez même conclure un accord sur l'éducation, sauf que les provinces devraient le ratifier.

M. von Finckenstein: C'est exact.

Le sénateur Bolduc: Ma question porte sur un autre sujet. Au moment de la ratification de l'ALÉ, nous n'avions pas inclus de règles sur les subventions parce que, pour des raisons de stratégie, il valait mieux tenir ces discussions au GATT. Est-ce la même chose? Nous trouvons-nous dans la même situation?

M. Wilson: Il y a environ trois ans, nous avons décidé, avec les États-Unis, que la meilleure façon d'établir des règles pour la définition des subventions et le reste serait de le faire dans une tribune multilatérale. Le GATT est évidemment cette tribune multilatérale. Ni le Canada ni les États-Unis n'ont changé d'avis à ce sujet. En fait, les propositions formulées au GATT, depuis décembre 1991, par M. Dunkel, prévoient des règles nettement améliorées pour ce qui est des subventions. C'est là l'un des avantages que nous pouvons attendre des négociations de l'Uruguay.

Le sénateur Bolduc: Mais vous n'avez pas voulu l'inclure dans l'accord parce que ce n'est qu'une proposition?

M. Wilson: En réalité, les États-Unis seraient prêts, même si je ne suis pas certain qu'ils accepteraient intégralement la proposition du GATT, à aller jusque-là dans le contexte multilatéral qui leur permet d'amener plusieurs autres pays à participer à ce vaste accord commercial, avec tous les autres avantages que cela représente. Mais au niveau bilatéral, ils sont moins incités à le faire. Nous pensons toujours que c'est le GATT qui nous permet le mieux de régler cette question.

M. Weekes: Cela me paraît clair.

Le président: Je tenais à poser la question. L'article 1907 de l'accord de libre-échange prévoit l'établissement d'un groupe de travail qui établira une discipline et des règles plus efficaces à l'égard des subventions gouvernementales, et cetera. Voulez-vous dire que si cet article a été non pas omis, mais mis de côté, c'est parce que le GATT s'annonce plus prometteur? Est-ce la véritable explication?

M. Wilson: La proposition soumise au GATT est excellente et nous en serions très satisfaits.

Le président: Ce n'est pas ce que je vous ai demandé. Ma question n'était peut-être pas très claire. Je voudrais savoir pourquoi le groupe de travail prévu à l'article 1907 a été mis de côté?

M. Wilson: C'est simplement parce que, comme je viens de le dire, nous pensions que le GATT nous permettrait d'obtenir

[Text]

our efforts on that. We did not see the need for the retention of that particular clause.

The Chairman: This is important. Suppose you had a clause in this bill which said that, in the event the GATT did not come up with rules that were satisfactory to Canada, the working group would be revived. There would a working group under the NAFTA along the lines of the one in the free trade agreement.

Mr. Wilson: There continues to a provision — I will refer you to the clause. “The parties further agree...”

The Chairman: Clause what?

Mr. Wilson: There continues to be within the NAFTA a requirement for ongoing consultation.

The Chairman: On?

Mr. Wilson: In the area of trade rules.

Mr. Weekes: In the NAFTA, there is a provision for continuing work with exactly the same objectives in respect to subsidy disciplines and replacement regimes for antidumping duties as contained in the FTA. What is not present in the NAFTA is the formal working group, but in altering that section of the FTA during the negotiations, we did make absolutely clear that the Chapter 19 binational panel system, to which we attached a lot of importance, was permanent and there was no ambiguity about its permanence. We considered to be a useful objective.

The Chairman: That seems to suggest the working group has been downgraded because the FTA brought in the panels as an instrument in the interval, until the working groups' results were available; is that not correct? Did I misunderstand that?

Mr. Wilson: Say that again, senator.

The Chairman: We have Article 1906, which is headed “Duration”.

The provisions of this Chapter —

That is the one dealing with binational panels.

— shall be in effect for five years pending the development of a substitute system of rules in both countries for antidumping and countervailing duties as applied to their bilateral trade.

Then the FTA goes on in Article 1907, under the heading “Working Group”, to establish the working group to develop more effective rules and disciplines, to develop a substitute system of rules for dealing with unfair pricing, and so on. I am sure you are familiar with it or at least were. Time marches on.

[Traduction]

de meilleurs résultats. Nous voulons centrer nos efforts de ce côté-là. Nous ne voyons pas la nécessité de maintenir cet article.

Le président: C'est important. Supposons qu'il y ait dans ce projet de loi une disposition portant qu'au cas où le GATT n'établirait pas des règles satisfaisantes pour le Canada, le groupe de travail serait reconstitué. L'ALÉNA prévoirait un groupe de travail similaire à celui qu'établit l'accord de libre-échange.

M. Wilson: Il y a toujours une disposition... je vais vous renvoyer à cet article. «Les Parties conviennent en outre...»

Le président: Quel article?

M. Wilson: L'ALÉNA prévoit toujours des consultations permanentes.

Le président: Sur quoi?

M. Wilson: En ce qui concerne les règles du commerce.

M. Weekes: L'ALÉNA contient une disposition qui nous permet de continuer à poursuivre exactement les mêmes objectifs en ce qui concerne les règles à l'égard des subventions et les régimes remplaçant les droits antidumping que prévoyait l'ALÉ. L'ALÉNA n'établit pas officiellement de groupe de travail, mais en modifiant cet article de l'ALÉ au cours des négociations, nous avons bien précisé que les groupes spéciaux binationaux prévus au Chapitre 19 et auxquels nous attachions beaucoup d'importance étaient permanents et qu'il ne devait y avoir aucune ambiguïté à cet égard. Nous considérons qu'il s'agissait d'un objectif utile.

Le président: Vous laissez entendre que le groupe de travail a perdu de son importance parce que l'ALÉ a fait intervenir les commissions entre-temps, jusqu'à ce que les résultats des groupes de travail soient disponibles; ai-je bien compris?

M. Wilson: Pouvez-vous répéter, sénateur?

Le président: Nous avons l'article 1906 qui s'intitule «Durée».

Les dispositions du présent chapitre...

C'est celui qui porte sur les groupes spéciaux.

...seront en vigueur pour une période de cinq ans, en attendant que l'un et l'autre pays élaborent un nouveau régime de réglementation applicable à leur commerce bilatéral en matière de droits antidumping et compensateurs.

Puis, à l'article 1907, sous le titre «Groupe de travail», l'ALÉ prévoit la création d'un groupe de travail chargé d'élaborer une discipline et des règles plus efficaces, d'élaborer un nouvel ensemble de règles concernant la fixation de prix inévitables, et ainsi de suite. Je suis certain que vous connaissez bien ces dispositions ou du moins que vous les avez bien connues, car le temps passe.

[Text]

Mr. Wilson: I was directly involved in the negotiations at that point in time.

Mr. Wilson: Let me read Article 1907 in the NAFTA.

The parties further agree to consult on the potential to develop more effective rules and disciplines concerning the use of government subsidies.

So there is a provision there.

The Chairman: Yes.

Mr. Wilson: Clause 2(b) states:

The potential for consulting on the potential for reliance on a substitute system of rules for dealing with unfair transborder pricing practices and government subsidization.

What you are looking for — there is a change from what was in the FTA, but the subject matter is still dealt with.

The Chairman: I just wonder what sanction there is to assure that these discussions are successful. What are the consequences of failure for the working group to achieve results? In the FTA there was a deadline. Is there a deadline in the NAFTA?

Mr. Wilson: That deadline expired, but there was not a happening at that expiry that would have any major adverse impact on the free trade agreement. That was put in to provide a time frame during which we would have these discussions and try to resolve this matter within that time frame. Now we see the opportunity for resolving that matter under the terms of the GATT.

The Chairman: How, then, do we interpret these words from the free trade agreement?

The provisions of this Chapter shall be in effect for five years pending the development..."

Then we have provision for an extension of a further two years.

Failure to agree to implement a new regime at the end of the two-year extension shall allow either Party to terminate the Agreement on six-month notice.

It seems to me that is, at least formally, a very rigid deadline. It does not require them to terminate, I agree.

Mr. Wilson: That is the point. That element of termination was there regardless. It was a duplication.

[Traduction]

M. Wilson: À ce moment-là, je participais directement aux négociations.

M. Wilson: Permettez-moi de vous lire l'article 1907 de l'ALÉNA.

Les Parties conviennent en outre de se consulter sur la possibilité d'élaborer des règles et des disciplines plus efficaces relativement à l'utilisation des subventions gouvernementales.

Il y a donc une disposition à cet égard.

Le président: Oui.

M. Wilson: Le paragraphe 2b) porte que les Parties se consulteront également:

Sur la possibilité de s'en remettre à un nouvel ensemble de règles pour traiter les cas de pratiques transfrontières déloyales d'établissement des prix et de subventionnement gouvernemental.

Il y a donc un changement par rapport à la teneur de l'ALÉ, mais il y a toujours une disposition à cet égard.

Le président: Je me demande quelle est la sanction prévue pour assurer le succès de ces discussions. Qu'arrive-t-il si le groupe de travail n'obtient pas de résultats? L'ALÉ prévoyait un délai. Y en a-t-il un dans l'ALÉNA?

M. Wilson: Ce délai a expiré, mais sans graves répercussions négatives sur l'accord de libre-échange. Cette disposition avait été incluse pour nous impartir un délai pour tenir ces discussions et essayer de régler la question. Nous voyons maintenant la possibilité de la régler dans le cadre du GATT.

Le président: Dans ce cas, comment interprétons-nous ces dispositions de l'accord de libre-échange?

Les dispositions du présent chapitre seront en vigueur pour une période de cinq ans en attendant que l'un et l'autre pays élaborent...

On prévoit ensuite une nouvelle prolongation de deux ans.

À défaut d'entente au sujet de la mise en oeuvre d'un nouveau régime au terme de cette période de deux ans, l'une ou l'autre Partie pourra dénoncer l'Accord sur préavis de six mois.

J'ai l'impression qu'il s'agit là d'un délai très rigoureux, du moins en principe. Je reconnais que cela n'oblige pas les parties à abolir l'accord.

M. Wilson: Tout est là. Cette possibilité a quand même été prévue. Cela faisait double emploi.

[Text]

Senator Grafstein: Mr. Minister, in your mind, are legitimate concerns expressed by those interested in maintaining and enforcing high labour standards in Canada? If we entered into side agreements where Mexico may theoretically have high standards, but in practice do not — and many of the states in the U.S. have standards much lower than Canada's — we may find ourselves in a downward spiral of reducing our labour standards because of political pressures to "compete" in the world. Is not that a legitimate concern of those interested in maintaining labour standards?

Mr. Wilson: In a very theoretical way, someone could draw that conclusion. You are a very practical individual and you have been steeped in political life for many years. You know that for a government to get drawn into a downward spiral, where there are labour standards or environmental standards, would be politically unacceptable.

Senator Grafstein: I never thought I would live to see the day where an NDP government would do what it intends to do or says it will do in Ontario. I live in a surprise filled scenario. Nothing surprises me anymore. My concern is that a successor government could come along and say that in order to sustain the momentum we have in this North American free trade area, we must be "competitive". I have heard the minister and others say that. How do you become competitive? You have to match competitive standards. All of a sudden there is downward pressure on labour standards which are a component of competitiveness. Are we not caught in our own rhetoric?

Mr. Wilson: Stand back on this a little, senator, because you can build that scenario even to a greater extent without a NAFTA and without a free trade agreement with the United States.

Senator Grafstein: I accept that.

Mr. Wilson: The more a country is drawn into itself, into an inward looking environment, the less competitive it will be and the more it would have to draw upon less market-oriented means of building its competitive position. If that is the concern you have, then you should be wanting to get on with the free trade agreement and get on with the NAFTA, because these are ways you can build the competitive strength of companies.

Time and time again, the most competitive companies are the ones active internationally, continually, day in and day out, trying to beat the competition. The companies who say they do not want to get out there and compete and they want a comfortable environment in Canada and they do not want to expose themselves to that competition are the weaker companies. Those are the companies that are more likely to come to a government under your scenario and ask for a break on this standard or that regulation. The best thing a government can do to address your concern is opening up.

[Traduction]

Le sénateur Grafstein: Monsieur le ministre, selon vous, ceux qui tiennent à préserver des normes du travail élevées au Canada ont-ils exprimé des craintes légitimes? Si nous concluons des accords parallèles avec le Mexique qui, en principe, a des normes élevées, mais pas en pratique et les États-Unis où de nombreux États ont des normes nettement inférieures à celles du Canada, la nécessité de concurrencer les autres pays risque de nous forcer d'abaisser nos propres normes. N'est-ce pas là une crainte légitime de la part de ceux qui tiennent à préserver nos normes du travail?

M. Wilson: C'est peut-être un risque, mais seulement en théorie. Vous êtes quelqu'un de très pratique qui fait de la politique depuis de nombreuses années. Vous savez que, du point de vue politique, un gouvernement ne pourrait pas se permettre d'abaisser les normes du travail ou les normes environnementales.

Le sénateur Grafstein: Je n'aurais jamais cru qu'un jour un gouvernement néo-démocrate ferait ce qu'il a l'intention de faire en Ontario. La vie me réserve toutes sortes de surprises. Plus rien ne m'étonne. Je crains qu'un prochain gouvernement dise que pour mieux soutenir la concurrence dans cette zone de libre-échange nord-américaine, nous devons être «compétitifs». J'ai déjà entendu le ministre et d'autres tenir ce genre de discours. Comment peut-on devenir compétitif? Il faut s'aligner sur des normes concurrentielles. Cela va vous forcer tout à coup à abaisser vos normes du travail car votre compétitivité en dépend. Ne sommes-nous pas en train de tomber dans notre propre piège?

M. Wilson: N'oubliez pas, sénateur, que cela pourrait être encore plus vrai en l'absence d'ALÉNA ou d'accord de libre-échange avec les États-Unis.

Le sénateur Grafstein: Je le reconnais.

M. Wilson: Plus un pays est replié sur lui-même, moins il est compétitif et plus il doit recourir à des moyens moins centrés vers le marché pour soutenir la concurrence. Si c'est ce que vous craignez, vous devriez être pour l'accord de libre-échange et l'ALÉNA, car ils vont permettre de rendre les entreprises plus compétitives.

Les compagnies les plus compétitives sont celles qui essaient continuellement de battre leurs concurrentes sur la scène internationale. Celles qui refusent d'aller affronter la concurrence, qui réclament un milieu protégé au Canada et qui ne veulent pas s'exposer à la concurrence sont les entreprises les plus faibles. Ce sont celles qui risquent le plus de s'adresser au gouvernement pour réclamer un abaissement des normes ou un relâchement de la réglementation. La meilleure chose qu'un gouvernement puisse faire pour éviter les problèmes qui vous inquiètent est de libéraliser le commerce.

xt]

Senator Grafstein: It has been reported — I do not know how serious this report is — that Mr. Kantor, the U.S. trade representative, suggested that Canada should, with respect to the environmental problems as it applies to the NAFTA, assist financially in the cleanup of the Rio Grande. Do you take that seriously? Has that been raised?

Mr. Wilson: No. Why would we do that? We do not have a common border problem with the Rio Grande. The Mexicans and the Americans do. Would we suggest that the Mexicans help us clean up the Great Lakes?

Senator Grafstein: I assume from that conclusion that there could be a side bar bilateral agreement between the United States and Mexico on the environment that might not affect Canada?

Mr. Wilson: There could be, the same way as we have agreements with the United States on the St. Lawrence River, the Great Lakes, clean air and the IJC. That buttresses the point I was making on the chairman's comments that we can be doing any of these things quite outside of a NAFTA. In fact, a fair amount has been done outside of a NAFTA. The real benefit of a NAFTA is that it is generating more of this cooperative activity. If the NAFTA does not go through, then the cooperation that people are attempting to tie a lot of strings onto might just collapse.

Let us say that the United States drove too hard to get a side agreement on labour that Mexico could not accept and they then said, "Fine. We will not go ahead with the NAFTA." Do you think President Salinas would pick up the phone the next day and call President Clinton and say, "We want to have an agreement on the environment, labour and the cleanup of the Rio Grande." There is no chance of that.

We tend to look through these things sometimes from the wrong end of the telescope. It is important to understand that the agreement itself is a darn good agreement for all three countries. Let us not take steps that would undermine our capacity to improve that agreement by going too far on side agreements. If we lose the basic agreement we will lose the side agreements and then some.

Senator Bosa: After the FTA was implemented, a number of irritants surfaced in the area of the binational panels and some frivolous obstacles were put in the way of our goods reaching the other side, goods such as shackles, steel, automobiles, beer, and so on. The FTA has now been incorporated into the NAFTA. Have there been any improvements? Canada believed that there were loopholes. Have they been blocked or closed? Have there been any improvements in the FTA as it became part of the NAFTA?

Mr. Wilson: Yes.

Senator Bosa: What did we have to give up in return?

[Traduction]

Le sénateur Grafstein: Selon la rumeur — j'ignore à quel point elle est exacte — M. Kantor, représentant au Commerce des États-Unis, aurait dit que dans le cadre de l'ALÉNA, le Canada devrait participer, financièrement, au nettoyage du Rio Grande. Prenez-vous ces rumeurs au sérieux? La question a-t-elle été soulevée?

M. Wilson: Non. Pourquoi le ferions-nous? Nous n'avons pas de frontière commune avec le Rio Grande. Les Mexicains et les Américains en ont une. Irions-nous demander aux Mexicains de nous aider à nettoyer les Grands Lacs?

Le sénateur Grafstein: Dois-je en conclure que les États-Unis et le Mexique pourraient conclure un accord parallèle auxiliaire sur l'environnement qui ne viserait pas le Canada?

M. Wilson: C'est possible, tout comme nous avons conclu des accords avec les États-Unis au sujet du Saint-Laurent, des Grands Lacs, de la pollution atmosphérique et de la Commission internationale mixte. Cela confirme ce que j'ai dit en répondant au président que tout cela était possible sans l'ALÉNA. D'ailleurs, nous avons déjà beaucoup fait dans ce domaine. L'avantage de l'ALÉNA est qu'il favorise cette coopération. Si l'ALÉNA n'est pas mis en oeuvre, la coopération que l'on s'efforce d'intensifier risque simplement de s'effondrer.

Disons que les États-Unis insistent absolument pour conclure un accord sur le travail que le Mexique ne pourrait pas accepter et qu'ils refusent de donner suite à l'ALÉNA. Pensez-vous que dès le lendemain, le président Salinas téléphonerait au président Clinton pour lui dire: «Nous voulons conclure une entente avec vous sur l'environnement, le travail et le nettoyage du Rio Grande»? Certainement pas.

Nous avons parfois tendance à considérer ce genre de choses par le mauvais bout de la lorgnette. Il faut bien se dire que l'accord est très avantageux pour les trois pays. N'allons pas nous priver de la possibilité de l'améliorer en exigeant trop des accords parallèles. Si l'accord de base n'aboutit pas, les accords parallèles seront également éliminés.

Le sénateur Bosa: Après la mise en oeuvre de l'ALÉ, plusieurs différends ont été portés devant les commissions binationales et des obstacles injustifiés ont été dressés devant nos exportations de marchandises comme les bardeaux, l'acier, les automobiles, la bière et le reste. L'ALÉ a été intégré dans l'ALÉNA. Y a-t-il eu des améliorations? Le Canada estimait qu'il y avait des lacunes. Ont-elles été comblées? Maintenant que l'ALÉ est intégré dans l'ALÉNA, y a-t-il eu des améliorations?

M. Wilson: Oui.

Le sénateur Bosa: Qu'avons-nous dû céder en échange?

[Text]

Mr. Wilson: First, in any trade relationship the size of the U.S.-Canada trade relationship there will be disputes. You have a set of rules but one side will interpret the rules one way; the other side the other way. The key thing you get in the FTA that is continued now in the NAFTA is the ability to resolve those disputes in a satisfactory way, based on the rules and with timeframes. The result is binding decisions. On Chapter 19 — and I will give you a rundown here — 13 panels have been completed. Approximately seven results favoured the Canadian position; six results favoured the U.S. position. A number are still outstanding; some were withdrawn. The point that I am making is that we have had decisions. In some cases we have won decisions where there was a U.S. majority; in the other cases the U.S. have won where there was a Canadian majority. It is something that has worked out well.

Concerning the improvements to the free trade agreement, there has been an extension to the duty draw back and a clarification of the way the rule of origin has been administered. That was the cause of the Honda problem. Hopefully, that will reduce the likelihood of having another Honda-type dispute. We have seen increases in the tariff rate quotas for textile and clothing. There is a substantial increase in the government procurement market. There is also draw back. That procurement increases some three to four times what it was under the free trade agreement. There is trucking, broad new services and intellectual property which were not a part of the FTA but they are now part of the NAFTA. Some of the investment provisions have also been improved upon. There have been a number of solid improvements to the free trade agreement based on our experience and our better understanding of how we work together in these areas.

You asked ask the question: What do we have to pay for it? In many of these instances the benefits are shared by both the United States and Canada, so there is not a question of payment.

I will be frank with you on the question of the textile and tariff rate quotas. The United States and Mexico agreed on a rule of origin that we thought was quite unsatisfactory. To get an offset to that, we got a substantial increase of a new tariff rate quota — that is, an extension of an existing one — so that the exports into the United States that did not meet the tougher rule of origin came in under the new quotas. There have been a number of improvements, but most of them we would not have “paid for” — to use your words — because they work both ways.

[Traduction]

M. Wilson: Premièrement, étant donné l'ampleur des relations commerciales entre les États-Unis et le Canada, les différends sont inévitables. Il y a une série de règles, mais les deux parties ne les interprètent pas de la même façon. Ce que l'ALÉ nous a apporté, et c'est maintenu dans l'ALÉNA, c'est la possibilité de régler ces différends de façon satisfaisante, en fonction des règles établies et dans certains délais. Les décisions sont exécutoires. Dans le cadre du Chapitre 19 — et je vais en faire rapidement le tour — 13 commissions ont rendu leur décision. Environ sept se sont prononcées en faveur du Canada et six en faveur des États-Unis. Plusieurs litiges restent à régler et certaines causes ont été retirées. Je veux dire par là que nous avons obtenu des décisions. Dans certains cas, nous avons gagné alors que les Américains étaient majoritaires; dans d'autres, les États-Unis ont gagné alors que les Canadiens étaient majoritaires. C'est un système qui a donné de bons résultats.

En ce qui concerne les améliorations à l'accord de libre-échange, la remise des droits a été prolongée et la façon dont la règle d'origine était administrée a été clarifiée. C'est ce qui avait causé des difficultés dans le cas de Honda. Les conflits de ce genre risquent moins de se produire. Les contingents tarifaires pour les textiles et le vêtement ont augmenté. Il y a également une augmentation importante en ce qui concerne les marchés publics. Il y a aussi le remboursements des droits de douane. Ces marchés seront trois à quatre fois plus élevés qu'en vertu de l'accord de libre-échange. Il y a le camionnage, de nouveaux services et la propriété intellectuelle qui ne faisaient pas partie de l'ALÉ et qui sont maintenant visés par l'ALÉNA. Certaines des dispositions concernant l'investissement ont également été améliorées. Il y a plusieurs améliorations concrètes par rapport à l'accord de libre-échange qui sont le résultat de l'expérience passée et de notre meilleure compréhension de la façon dont nous travaillons ensemble dans ces domaines.

Vous m'avez demandé ce que nous avons dû céder en échange. Dans bien des cas, comme les États-Unis et le Canada en tirent des avantages mutuels, il n'est pas question de céder quoi que ce soit.

Je vais être franc avec vous en ce qui concerne le textile et les contingents tarifaires. Les États-Unis et le Mexique se sont mis d'accord sur une règle d'origine qui nous paraissait insatisfaisante. Nous avons obtenu une compensation sous la forme d'une augmentation importante d'un nouveau contingent tarifaire — autrement dit, l'extension d'un contingent existant — qui nous permet d'exporter vers les États-Unis des marchandises qui ne satisfaisaient pas à la règle d'origine plus stricte. Il y a eu plusieurs améliorations, mais dans la plupart des cas, nous n'avons pas dû «payer» pour les obtenir — pour reprendre votre expression — car c'était dans notre intérêt mutuel.

[Text]

Senator Bosa: I said "give up", but that is the same thing.

The Chairman: Honourable senators, I see no hands, so I conclude that our meeting has drawn to an end. All that remains is for me to thank the minister, Mr. Weekes and Mr. von Finckenstein for being with us this afternoon. Their testimony has been most helpful. Thank you very much.

Mr. Wilson: Thank you very much.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le sénateur Bosa: J'ai dit «céder», mais cela revient au même.

Le président: Honorables sénateurs, comme je ne vois pas de main se lever, j'en conclus que notre réunion touche à sa fin. Il ne me reste qu'à remercier le ministre, M. Weekes et M. von Finckenstein d'être venus cet après-midi. Leurs témoignages nous ont été très utiles. Merci beaucoup.

M. Wilson: Merci beaucoup.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Brookings Institute, Washington:

William Frenzel.

From the Department of External Affairs and International Trade, Office of the North American Free Trade Negotiations:

John M. Weekes, Chief Negotiator.

From the Department of Justice Canada:

Konrad von Finckenstein, Assistant Deputy Attorney General.

Du Brookings Institute, Washington:

William Frenzel.

Du ministère des Affaires extérieures et Commerce extérieur, Bureau des négociations sur le libre-échange nord-américain:

John M. Weekes, négociateur en chef.

Du ministère de la Justice Canada:

Konrad von Finckenstein, sous-procureur général adjoint.

JUL 6 1994

